

Er vi på toppen?

Det er fortsatt ingen nedoverbakke i sikte, men det er flere tegn i tiden som peker på at den økonomiske farten i Stavanger-regionen er i ferd med å dempe seg. Professor Klaus Mohn mener vi står foran en utflating – men tror ikke på noe økonomisk stup.

Side 6-9

Rosenkildehuset jubilerer

Rosenkildehuset er 200 år – og det skal feires også i Rosenkilden! Vi starter en serie i tre deler der du får den spennende historien til huset. Visste du at da det stod ferdig i 1813 fikk det en høyere takst enn domkirken?

Side 10-13

Ny Petoro-sjef

12. juni overtok Grethe Moen toppjobben i det statlige selskapet. Å komme til Petoro var som å komme hjem, og noe nytt Statoil er det ikke, mener hun. Men kostnadsutviklingen på norsk sokkel bekymrer 53-åringen.

Side 28-30

Kjøkkensjef Frode Kommode

Etternavnet til Frode Kommode Tingbø har blitt en anerkjent merkevare. Tingbø designer og bygger lekre kjøkken på Hellvik – og har i tillegg har et mellomnavn de aller fleste flirer godt av.

Side 50-52





Dette er Næringsforeningen



1617 MEDLEMSBEDRIFTER

1617 bedrifter i Stavanger-regionen er medlem i Næringsforeningen. Til nå i år har vi ønsket 140 nye medlemmer velkommen. Dette innebærer et nettverk på 4.717 kontaktpersoner.

I regionens største nettverk treffer du bransjekolleger, potensielle kunder og leverandører. Du mottar invitasjoner til alle møter og konferanser, får magasinet Rosenkilden og har en interesseorganisasjon i ryggen.



Bli medlem

I Næringsforeningen blir du medlem i regionens største næringslivsnettverk med over 1.600 bedrifter.

Tove-Mette Sædberg

Markedssjef.

Tlf: 932 66 401

saedberg@stavanger-chamber.no

170 MEDLEMSMØTER I ÅRET

Næringsforeningen gjennomfører ca 170 medlemsmøter i året. Hundre på norsk og 70 på engelsk. Interessen for disse møtene er stor, og i 2012 økte frammøtet med 30 prosent. I løpet av de 35 første møtene i år, har oppmøtet økt med ytterligere 52 prosent.

Et av de største arrangementene er Pulpit som foregår i Stavanger konsert- hus i september. Foreningen har også en egen lederskole i samarbeid med BI. Stadig flere møter foregår ulike steder i regionen – fra Dalane i sør og opp til Ryfylke.



Kommende arrangementer:

29. august: Landsbykonferansen

3. september: Jobb smartere med LEAN

4. september: Treffpunkt Sandnes

5. september: Mediebaren

... og husk Pulpit 25. September!!

Se detaljene og meld deg på her:

Rosenkilden.no

MAGASINET ROSENKILDEN

Næringsforeningens magasin Rosenkilden har et opplag på 14.000 og kommer ut hver måned. Det distribueres til alle bedrifter og offentlige virksomheter i regionen.

Rosenkilden skal være dagsordenssettende når det gjelder regionens viktigste næringspolitiske saker, og gjenspeile aktiviteten som foregår i de mange medlemsbedriftene. Næringsforeningens nettside heter Rosenkilden.no

Tips: Kommunikasjonssjef Egil Hollund
Tlf: 992 93 700

Annonser:

Tlf: Ketil André Christiansen: 970 00 592



HJELP MED UTENLANDSK ARBEIDSKRAFT



Inger Tone Ødegård er ansvarlig for INN-prosjektet

INN (International Network of Norway) er Næringsforeningens integreringsprogram for utenlandsk arbeidskraft og deres familier som rekrutteres til Stavanger-regionen. Det å velge å flytte til Stavanger skal være enkelt, trygt og interessant! Dette er et av foreningens viktigste oppdrag for å sikre medlemsbedriftene nødvendig arbeidskraft.

INN tilbyr Velkommen til Norge-kurs som inkluderer grunnleggende kulturforståelse og praktisk informasjon som er tidsbesparende ved oppstart på et nytt sted. INN har i tillegg ca 70 – 80 arrangement pr år, fordelt på faglige- og sosiale arrangement- i samarbeid med regionens næringsliv, lag og foreninger og et månedlig nyhetsbrev for å gjøre regionens tilbud godt kjent blant de nye (sjekk www.rosenkilden.com)

60 medlemsbedrifter abonnerer på INN-tjenesten, og kontaktnettet består av mer enn 2000 utenlandske kompetanseinnvandrere og ledsagere.

Kommende arrangementer:

14. august: Grocery Shopping Orientation

18. august: Hike to Pulpit Rock

19. august: Monday Walk & Talk – Mosvatnet

26. august: CV Registration Course in English

23 RESSURSGRUPPER

Næringsforeningen er i underkant av 20 ansatte, men ca 250 medlemmer er organisert i foreningens 23 ressursgrupper. Disse jobber med spesifikke fagfelt som bygg- og anlegg, energi, IT eller matbransjen, eller de kan være geografisk basert (Sandnes, Jæren, Dalene osv). Ressursgruppene er viktige temperaturmålere blant medlemsbedriftene, og i egenskap av sin kompetanse og nettverk løfter de fram viktige saker og ulike prosjekter i samarbeid med administrasjonen. De bidrar også til høringsuttalelser, deltar i offentlige utvalg eller arrangerer medlemsmøter.



Energi

Leder: Peter Vik. Tlf: 902 06 334
peter.vik@subsea7.com



Fornybar Stavanger

Leder: Rune Hersvik. Tlf: 916 35 724
rune@vind.no



Bygg og anlegg

Leder: Egil Skjæveland. Tlf: 900 69 667
egil@oh-tomter.no



Sykkelløftet

Anne-Trine Benjaminsen. Tlf: 951 07 971
anne-trine.benjaminsen@akersolutions.com



Mat

Leder: Jostein Soland. Tlf: 480 33 000
soland@stavanger-chamber.no



Stavanger sentrum

Leder: Arild Tvedt. Tlf: 906 35 442
arild.tvedt@tvedt-eiendom.no



Sandnes

Leder: Dag Halvorsen. Tlf: 982 67 702
dag@sig-halvorsen.no



Risavika

Leder: David Ottesen. Tlf: 954 95 040
david.ottesen@risavika.no



Forus

Leder: Svein Ivar Førland. Tlf: 906 44 191
sveinivar.forland@sandnes-sparebank.no



Gjesdal

Leder: Silje Eriksen Bølla. Tlf: 928 87 113
silje.eriksen.boella@sr-bank.no



Jæren

Leder: Per Kverneland. Tlf: 908 53 339
per.kverneland@geograf.no



Dalane

Leder: Kolbjørn Rogstad. Tlf: 917 54 988
kolbjorn.rogstad@akersolutions.com



Ryfylke

Leder: Jan Øyvind Jørgensen. Tlf: 911 13 101
jan.jorgensen@scana.no



Den grønne landsbyen

Leder: Bent Bergersen. Tlf: 924 47 789
post@mxsportrandaberg.no



IT

Leder: Hans Bagstevold. Tlf: 911 37 644
hans.bagstevold@hatteland.com



Tilrettelagt arbeid

Leder: Oddvar Bjørkvik. Tlf: 901 42 360
oddvar@sanpro.no



Entreprenørskap

Leder: Sigmund Bræk. Tlf: 916 65 752
sigmund.brek@norseagroup.com



Kapitalforvaltning

Leder: Rolf Johansen. Tlf: 905 40 179
rolf.johansen@formue.no



Kultur og Næring

Leder: Torstein Plener. Tlf: 911 69 651
torstein@plenerconsulting.no



Strategisk ledelse og kompetanse

Leder: Jane Kindem. Tlf: 980 74 145
jane@unitech.no



Gir kraft til vekst i hele regionen

Næringsforeningen er til stede i hele Stavanger-regionen – fra Dalene i sør til Ryfylke i nord. Over hele regionen har vi en lokal tilstedeværelse med egne ressursgrupper som nærmest fungerer som lokalkontor og som arbeider med lokale utfordringer, men i et regionalt perspektiv. Et grenseløst næringsliv i en stadig mer grenseløs region. Nå arrangeres det egne medlemsmøter i Egersund, Bryne, Gjesdal, Sandnes, Risavika, Randaberg, i Ryfylke og selvfølgelig i Stavanger. Vi er på vårt aller beste når vi får til gode samarbeidsprosjekter – ofte sammen med det offentlige.

VISJON OG VERDIER: "Gir kraft til vekst" er Næringsforeningens nye visjon. Våre tre utvalgte verdier er "modig, dagsordenssettende og godt vertskap". Vertskapsrollen er sentral i en nettverksorganisasjon, og foreningen har lange tradisjoner i å ivareta rollen som samfunnsdebattant og pådriver for å ivareta medlemmenes interesser.

STRATEGISKE FOKUSOMRÅDER: De fem viktigste områdene Næringsforeningen skal levere på er infrastruktur, økt boligbygging, kompetanse, de to strategiske næringene energi og mat og Den grenseløse regionen. Herunder er det iverksatt 11 strategiske prosjekter.

ROSENKILDEHUSET



Rosenkildehuset er 200 år gammelt og Næringsforeningens medlemshus. Her jobber de 20 ansatte i foreningen, og her finner de fleste medlemsmøtene sted.

Men huset er også til leie til gunstig pris for foreningens medlemmer. Vi kan tilrettelegge alt fra enkle sammenkomster, til større seminarer og møter med opptil 130 deltakere. Våre lokaler er svært populære og passer like godt til private arrangementer, så husk og være ute i god tid.

Rosenkildehuset er et stort hus med mange rom, oppført i Louis Seize-stil og diskret tilbaketrukket midt i Stavanger innerste havn. Vi kan tilby en bred meny og stor fleksibilitet.

Kontakt Øystein Dahl Andersen,
salgs- og driftsansvarlig: Tlf: 481 79 770

Næringsforeningens styre



Leder:
Steinar Aasland



Nestleder:
Nina Lie



Odd B. Skjærseth



Kari Arntsen



Ronny Hus



Ellen Wiik



Lill M. Knutsen



Cato Helmersen



Ådne Kverneland

Innhold



5 Leder

... **6 Toppen er nådd. Eller?**

7 – Forskjellen øker

8 Boligmarkedet flater ut

9 – Krise? Det blir rekordår hos oss!

10 Rosenkildehuset i Stavangers hjerte!



... **14 – Nå skal vi lytte og lære**

15 Hele regionens næringsforening

19 Slik ville Nina Aasland styrt



... **24 Sivert Høyem er klar for Pulpit!**

25 Ny Pulpit-pris til kreative studenter

26 Få inspirasjon på Pulpit!



... **29 – Som å komme hjem**

32 Med blikk for stjernene

38 Tre nye år for Sykkelløftet



40 Duket for ny sesong – filming i gang!

42 – Rosenkildehuset flytter!

44 Hvordan jobbe smartere?

47 Slik blir møtnehøsten



... **51 Kjøkkensjefen**

58 On two wheels in a new country

63 Om ledelse og levermåte

64 Det må gjøres nå

67 Aldring – en gylden mulighet for regionens næringsliv

70 De får hjulene til å gå rundt



FLEKSIBLE KONTORLOKALER SØKER IDÉRIKE BEDRIFTER

Gode ideer er glad i god plass. Det har vi her hos Ipark på Ullandhaug. Til deg også, dersom du er en kunnskaps- eller kompetansebedrift på jakt etter et sted å trives og vokse.

Ipark er et internasjonalt senter for innovasjon, forskning og næringsutvikling og har i dag rundt 130 leietakere. En fersk undersøkelse viser at 9 av 10 av dem anbefaler andre å leie lokaler her. På spørsmål om hvorfor, er beliggenheten det som nevnes først, deretter kommer de gode fellestjenestene sammen med god parkeringsdekning.

Ipark har 35 000 m² med kontorlokaler fordelt på 8 bygg og kan tilby avtaler i ulike prisklasser. Nå er vi i gang med å pusse opp hele 1200 m² som vil stå klar til bruk i løpet av 2013. Du kan være liten eller mellomstor, nystartet eller etablert – vi finner løsningen som passer.

Er du interessert i å bli en av oss? Da ringer du 51 87 40 00. Du kan også lese mer på www.ipark.no.



ipark
INNOVASJONSPARK
STAVANGER



En del av et større fellesskap

I juni opphørte Rennesøy Næringsforum å eksistere. Det ble i stedet opprettet en ressursgruppe i Næringsforeningen for Rennesøy med de samme ressurspersonene. Næringslivet i kommunen ble dermed en del av et stort fellesskap som strekker seg fra Egersund til Ryfylke.

Næringslivet på Rennesøy har fulgt eksempelet til likesinnede i Dalane, Jæren, Gjesdal, Sandnes, Forus, Sola/Risavika, Randaberg og Ryfylke. Dermed er næringslivet i hele regionen samlet i Næringsforeningen. Gjennom ressursgruppene har vi en lokal tilstedeværelse som bygger opp nettverket, pleier myndighetskontakt, arrangerer medlemsmøter (totalt 170 i året) og driver fram næringspolitiske saker på vegne av medlemmene. Sakene kan ofte ha en lokal karakter, men ikke sjelden er det regionale utfordringer som følges opp av flere ressursgrupper. Da Næringsforeningen – sammen med ordførerne for de fem jærkommunene – i fjor etablerte prosjektet som skulle sikre bygging av dobbeltspor mellom Sandnes og Egersund, ble både ressursgruppene i Sandnes, Jæren og Dalane engasjert. Dermed er vi til stede med en næringslivsrepresentasjon for hele strekningen som samhandler om et felles mål. Et grenseløst samarbeid, helt på tvers av kommunegrensene.

På Forus er ressursgruppen vår i øyeblikket mest opptatt av høringsutkastet i forbindelse med varslede parkeringsrestriksjoner. Her sitter mange av de største næringsaktørene med førstehåndskjennskap til utfordringene. De er verdt å lytte til når politikerne i høst skal iverksette tiltak som kan få store konsekvenser for både utbyggere og bedriftene. Når høringsuttalelsen fra Næringsforeningen kommer, er den dermed dypt forankret blant våre snart 1700 medlemsbedrifter. Aftenbladet skrev i juni på lederplass at næringslivet må opptre konstruktivt i denne saken. Det vil Næringsforeningen som alltid være

en garantist for, men det har nok hendt at Aftenbladet ikke klarer å forstå at det ikke er motsetningsfylt å være konstruktiv og kritisk på en gang. Avisens dekning av bybanesakens tidlige fase er et godt eksempel på akkurat det. Avisen var "konstruktiv"!

I en sterkt voksende storbyregion som vår er det ingen tvil om at også kommunene kan finne nytte i en annen organisering. Vi kan gjerne holde oss i Rennesøy, som i fjor ble kåret til landets vekstkommune med den heftigste befolkningsøkningen i nasjonen. Kommunen deler skjebne med en rekke andre kommuner som ligger i randsonen av en storbyregion med stor tetthet og boligpriser som er uholdbare for folk med vanlig inntekt. Den skal ta unna for veksten i storbyen, uten å ha en kommunekasse som kan matche behovet for bygging av infrastruktur, skoler, sykehjem og så videre. Dermed sier ordføreren at veksten må ned på et håndterlig nivå. Denne forståelige holdningen fra ordførerne i randkommunene betyr altså en nedbremsing av veksten i en region som samlet sett ønsker det motsatte.

Det finnes ikke noe forvaltningsnivå som håndterer storbyregionene i dag. Femten kommuner presset inn på et så lite område som Stavanger-regionen er å be om den type problemer som Rennesøy har. Løsningen er å være en del av et større fellesskap. Akkurat som næringslivet. Det betyr større gjennomslagskraft inn mot sentrale myndigheter, en mer fornuftig bruk av ressursene og langt større evne til planlegging og helhetstenkning.

Vi er nå midt inne i en valgkamp hvor



Harald Minge

Administrerende direktør i Næringsforeningen

spørsmålet om antall kommuner blir en viktig sak. Næringsforeningen har tidligere tatt til orde for å legge vekk denne diskusjonen i mellomperiodene, og heller fokusere på hvordan regionen kan opptre som en storkommune for å takle veksten. Samtidig er det et faktum at 94 prosent av foreningens medlemmer ønsker en annen organisering, og en stor andel mener også at dagens kommunestruktur hemmer verdiskapingen.

Det er umulig å styre en regional næringsforening fra et kontor i Stavanger. Vi er helt avhengige av å ha en lokal tilstedeværelse i de ulike delene av regionen. Det betyr også en desentralisering av makt, og en meget sterk forankring blant medlemsbedriftene som er representert i de nå 23 forskjellige ressursgruppene. Men vi har en felles strategi og representerer et fellesskap som kan handle i takt. Gjennom å tenke regionalt og handle lokalt!

Toppen er nådd. Eller?

Hvor går veien videre når vi er på fjelltoppen? Skal vi ned, skal vi campe? Eller har vi oversett den enda høyere toppen?



Tekst: John Gunnar Skien

USA i bedring, usikkerhet i Asia og krise i Europa. Slik har det økonomiske verdensbildet blitt malt de siste månedene, uten at vi her i Norge har pådratt oss

tunge depresjoner eller mistet nattesøvn, forskånet som vi har følt oss. Men er det ikke senvirkningene vi ser også her nå? Nasjonalt har vi fått fire prosent flere arbeidsledige det siste året, konkursraten er høyere enn under lavkonjunkturen for drøyt 20 år siden. Investeringsnivået i næringslivet (utenom olje) er på nivå med kriselandene i Europa. Bankene strammer inn overfor både næringsliv og pri-

vatkunder. Og usikkerheten er stor rundt oljeprisen. Nå er riktignok Rogaland annerledeslandet i landet, med stabile arbeidsledighetstall. Men selv her ser vi flere tegn som tyder på at toppen kan være nådd. Nå er ikke det ensbetydende med bratt nedoverbakke, mener Klaus Mohn, professor ved Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger – og tidligere sjeføkonom i Statoil.

– Nei, jeg tror vi står foran en utflating, ikke et sammenbrudd. Vi får se en lavere lønnsvekst og en noe lavere sysselsettingsvekst framover. Men boligmarkedet vil nok ikke påvirkes veldig mye ettersom rentenivået ser ut til å ligge lavt i lang tid, sier Mohn.

FALL I OLJEPRISEN

Oljeprisen er omtrent fire ganger så høy i dag som for ti år siden, noe som har bidratt til en eventyrlig økonomisk vekst i Norge. De som skulle ønske en mer oljeuavhengig norsk økonomi, har hatt tunge dager – utviklingen har gått motsatt vei. En viktig konsekvens av oljeprisutviklingen har vært at marginalt lønnsomme prosjekter har blitt mer robuste. Først de siste årene har det lønnet seg å bygge ut flere felt, sier Mohn.

– Flere av funnene er både ti og tjue år gamle, men bygges ut når oljeprisen er rundt 100 dollar fatet. For noen år siden hadde det ganske enkelt ikke lønnet seg. Men beholdningen bestående av gamle funn brukes jo etterhvert opp.

Kombinasjonen verdensøkonomi med bremsene på og mer olje og gass på markedet, kan føre til et fall i oljeprisen de neste to-tre årene.

– Den kan nok falle litt på kort sikt, men i et lengre perspektiv tror jeg vi får knapphetsutfordringer som bidrar til å holde prisen oppe. Jeg er ikke blant dem som tror "skiferrevolusjonen" i USA vokser inn i himmelen, de vil før eller siden

møte kostnadsutfordringer. Dessuten har olje så langt ingen sterke konkurrenter i transportsektoren. Vi kan også legge til at uro i Midtøsten og Nord-Afrika bidrar til høy oljepris. Får vi en mer stabil situasjon i disse områdene kan dette bidra til et fall.

BETYDNINGEN AV OLJEPRISEN

Klaus Mohn skapte debatt denne sommeren da han kritiserte norske myndigheter for ikke å legge større vekt på oljeprisen i offentlige utredninger.

– Endringer i prisen har trolig større konsekvenser enn de tar innover seg. Ta eksempelvis ressursregnskapet til Oljedirektoratet. Ressursanslaget kan ikke være konstant, det vil variere med prisen. Jo høyere pris, jo høyere anslag fordi flere prosjekter lønner seg. Videre makroøkonomiske ringvirkninger av oljeprisen kan også være undervurdert, eksempelvis kan et oljeprisfall sette en støkk i folk og skape større forsiktighet i både bedrifter og husholdninger.

SKATTEKRITIKK

Olje- og gassbransjen har uttrykt misnøye med regjeringens skattejusteringer. I revidert nasjonalbudsjett ble friinntektssatsen i petroleumsskatten redusert fra 7,5 prosent til 5,5 prosent over fire år. Bransjen overdriver betydningen, mener Mohn. Det er andre forhold som burde bekymre mer.

– Det er neppe skattemessige forhold



Vi står foran en utflating, ikke et sammenbrudd. Vi får se en lavere lønnsvekst og en noe lavere sysselsettingsvekst framover, mener professor Klaus Mohn ved Handelshøgskolen ved Universitetet i Stavanger.

som vil avgjøre om selskapene utsetter prosjekter. Kostnadsveksten på norsk sokkel er et større problem og burde bekymre selskapene mer. Legg til fall i oljepris, så har vi flere grunner til at selskapene kan finne flere prosjekter mindre robuste, med utflating i oljeinvesteringene som resultat. Men det er tidlig ennå. Vi vet langt mer om noen måneder.

– Forskjellen øker

Rogaland har landets laveste arbeidsledighet, og det kan vi takke olje- og gassektoren for. Forskjellen mellom oss og resten av landet har økt – og vil fortsette å øke det neste året, tror NAV.

Rundt 4.300 personer var uten jobb i Rogaland i juni, omtrent det samme som i fjor sommer, noe som utgjør 1,7 prosent av arbeidsstyrken i fylket. På det nivået vil det sannsynligvis ligge de neste månedene og året, sier rådgiver Gustav Svane i NAV Rogaland.

– Arbeidsmarkedet i Rogaland er stabilt, andelen helt ledige har ligget mellom 1,6 og 1,8 prosent siden oktober/november i fjor. I landet ellers, og spesielt de regionene som er mest avhengig

av eksportrettet industri, merker vi at det går tråere. På landsbasis har ledigheten økt noe det siste året og utgjør nå 2,5 prosent av arbeidsstyrken. Forskjellen mellom oss og resten av landet har økt – og kommer til å øke ytterligere, mener vi.

Forklaringen er at olje- og gassektoren går så det suser mens industrien for øvrig har større utfordringer. Men selv i vårt fylke har ledighetstallene i bygg- og anleggsbransjen isolert sett gått opp 13 prosent det siste året, uten at vi skal

dramatisere dette for mye. De i underkant av 600 ledige er fortsatt halvparten så mange som vi hadde i januar 2010, i etterdønningene av finanskrisen.

FÆRRE JOBBER?

Så langt i 2013 har NAV registrert 12.000 ledige jobber i Rogaland, hele halvparten av disse innenfor Stavangers kommunegrenser. I følge statistikken er det færre ledige stillinger til enhver nå enn for ett år siden. Men skal vi stole på det?



– Forskjellen mellom oss og resten av landet har økt – og kommer til å øke ytterligere, sier Gustav Svane, rådgiver i NAV Rogaland.

– Jeg er ikke så sikker på at nedgangen i antall ledige stillinger er reell. Vi ser mer og mer at bedriftene rekrutterer gjennom alternative kanaler, som sosiale

medier. Slikt er det vanskelig for oss å fange opp i statistikkene.

Er du sjukepleier, helsefagarbeider eller ingeniør skulle jobbmulighe-

tene være gode akkurat nå. Dette er de mest etterspurte yrkesgruppene, viser Bedriftsundersøkelsen 2013. Beregninger utført av SSB og NAV tilsier dessuten et økende behov for arbeidskraft i tiden fram mot 2030.

– Det kan tyde på at vi blir enda mer avhengig av kompetanseinnvandring om 10-15 år. Allerede i dag benytter hele 53 prosent av bedriftene i Rogaland utenlandsk arbeidskraft, påpeker Svane.

– I tillegg blir det viktig å få flere til å stå lenger i jobb. 20.500 rogalendinger mottar i dag uførepensjon. Dette utgjør sju prosent av den yrkesaktive befolkningen mellom 18 år og 67 år. Det har vært spesielt mye oppmerksomhet knyttet til unge uføre (18–29 år), og det er viktig å jobbe aktivt med å prøve å hjelpe en del av disse ut i arbeidslivet. Jeg tror også det norske samfunnet vil ha mye igjen for å fokusere mer på gruppen over 60. Mange i denne aldersgruppen ender som uførepensjonister i årene før de fyller 67 år. Det er viktig å legge bedre til rette slik at de kan stå i jobb yrkeskarrieren ut.

Boligmarkedet flater ut

Noe skjedde med boligmarkedet i Stavanger-regionen i vår. Både med prisene og salgstiden.

– Ja, det ble en litt annerledes vår enn vi har hatt de siste to-tre årene, forteller Rune Bertelsen, leder i Rogaland Eiendomsmeglerforening.

– Prisene flatet ut og det tar noe lenger tid å selge boligene jo lengre ut av sentrum og Stavanger vi kommer. Vi ser en større treghet i markedet, og tilbudet er bedre enn på lenge. I Stavanger har det vært rundt 500 boliger til salgs i markedet til enhver tid de siste månedene, på det verste har det vært under halvparten tidligere år. Men folk selger ikke for hva som helst heller, og noen venter derfor til over sommeren før de annonserer igjen.

NEDKJØLT

Bertelsen tror slett ikke på tunge tider eller noe dramatisk fall i boligmarkedet. Han tror på en bolighøst på det jevne, uten noen prisvekst.

– En viss nedkjøling er ikke så dumt. Men med lav rente og lav arbeidsledighet tror jeg på stabilitet. Vi ser at interessen for nybygg er bra, men utbyggerne må nok beregne noe mer tid. Og de som vurderer å selge tomter kommer til å merke at utbyggerne er mer kresne og ikke fullt så betalingsvillige.

– SPENNENDE VALG

Boligmarkedet er altså fortsatt robust, men politiske føringer og rammebetingelser er én ting, det er mye psykologi som spiller inn også. I eiendomsbransjen knyttes det av den grunn stor spenning til høstens store politiske begivenhet.

– Stortingsvalget i september blir helt klart svært spennende, særlig med tanke på hvordan rammebetingelsene blir framover, sier Bertelsen.

– Regjeringen har varslet innstramninger i Startlån-ordningen, dette høres ikke positivt for førstegangskjøperne. Utover dette er det så langt ikke varslet endringer i finanspolitikken som vil

påvirke på kort sikt. Kanskje viktigst av alt er tiltak for å dempe prisveksten. Tiden det tar fra idéen om et nybygg til nøkkelen står i døra er for lang. Dette er fordyrende, samtidig som det gjør det vanskelig å redusere underskuddet på boliger i markedet, poengterer Bertelsen.



– En viss nedkjøling er ikke så dumt. Men med lav rente og lav arbeidsledighet tror jeg på stabilitet, sier Rune Bertelsen, leder i Rogaland Eiendomsmeglerforening.



- Krise? Det blir rekordår hos oss!

617 millioner i fjor skal bli til 700 millioner i år. Det er målet til Aarbakke AS. Og festen er ikke over, den fortsetter neste år.

– Vi har merket fint lite til krisen i Europa, forteller Inge Brigt Aarbakke.

Gründeren av det jærskke industrieventyret Aarbakke AS registrerer med oppriktig entusiasme at bedrifter ute i den store verden må til Bryne for å finne det de trenger. Og æren vil han ikke ta, han kan ikke få fullrost de 290 ansatte nok.

– De gjør en kanonjobb! Vi har ærlig talt blitt vanvittige gode på kvalitet, HMS og levering. Det har vi igjen for nå.

- BEDRE FORBEREDT NÅ

Finanskrisen for fire-fem år siden kom brått og uventet - og skapte trøbbel for

jærbedriften. Nå er selskapet langt bedre rustet, mener Inge Brigt Aarbakke.

– Den store forskjellen er at vi har gått internasjonalt. Det forklarer den store omsetningsveksten vi har hatt de siste årene, fra 433 millioner i 2011, 617 i fjor, til rundt 700 millioner i år. Nå har vi kunder over hele verden, men Singapore, Houston og Afrika dominerer. Skulle vi hatt en slik vekst bare på hjemmemarkedet, måtte vi tatt markedsandeler, og det er tøft. I stedet vil jeg si at vi har lyktes internasjonalt. Tenk at bedrifter i Singapore må til Bryne for å finne det de trenger. Det er jo fantastisk!



Inge Brigt Aarbakke tror på kraftig vekst også neste år. Forklaringen er en bevisst satsing internasjonalt. Foto: Eirik Anda/Bitmap.

FORTSATT VEKST

Utsiktene for 2014 burde heller ikke påføre noen i Aarbakke bekymringsrynker.

– Målet er 850 millioner i omsetning neste år, det mener jeg er helt realistisk. Jeg har stor tro på at vi kommer til å inngå den største enkeltavtalen noen sinne i løpet av sommeren, men det kan jeg ikke si så mye om ennå. Men det ser lyst ut!

Rosenkildehuset i Stavangers hjerte!

Rosenkildehuset er i år 200 år gammelt. Vi har gravd i arkiver og lest i historiebøkene for å dele litt av historien om et av byens mest staselige bygg, og her er den første av tre artikler vi vil publisere. Rosenkildehuset var og er viktig som et sted for møter mellom mennesker, gode diskusjoner og viktige beslutninger. Vi begynner med perioden 1813 og frem til århundreskiftet.





Tekst: Ingveig Tveranger

For 200 år siden flyttet et av Stavangers mektigste ektepar, Charlotte Sophie Rosenkilde (f. Winsnes) og hennes 41 år gamle ektemann Peder Valentin Rosenkilde inn i sin flunkende nye bolig i Stavanger sentrum, Rosenkildehuset, sammen med sine barn og tjenerskap.

Rosenkildehuset var da byens største hus og hadde i en periode høyere branntakst enn Domkirken, men dette ble justert. Huset var 25 meter langt, 7 meter bredt og inneholdt 20 værelser, 32 vinduer og 6 kakkelovner. Bygget er i klassistisk stil med to hele etasjer, kjeller på steinmur og loft under høyt halvvalmet tak. Et gammelt sjøhus med brygge mot Vågen, eldhus med pipe og bakerovn og en stall hørte også til eiendommen. Det gikk bro fra hovedhuset og ned til sjøhuset.



Huset stod altså ferdig i 1813, men historien til 200-årsjubilanten startet året før da Peder Valentin Rosenkilde rev det to etasjers huset som stod på tomten og auksjonerte det bort. Han beholdt sjøhuset. På et år fikk han bygget den nye, staselige kjøpmannsgården Rosenkildehuset.

Det store, flotte privathuset skapte både forargelse og kanskje misunnelse i krigs- og krisetider som det var den gang. Men Rosenkilde-familien påstod at byggingen hjalp mot arbeidsledigheten i byen.

Rosenkildehuset hadde hovedinngang i Nedre Strandgate, på motsatt side av der vi finner inngangen på Rosenkildetorget i dag. Fra hovedinngangen i Nedre Strandgate kunne en gå inn i terrassehagen i skråningen oppover mot det vi nå kjenner som Straensenteret.

Rosenkilde-familien arrangerte festligheter i sitt nye flotte hus, blant annet inviterte de til fest da prins Christian Fredrik fylte 27 år i september 1813, og festen var kanskje også en innvielsesfest? Festen begynte ute med sang og deklamasjon, og da selskapet trakk inn sang også husets frue for gjestene. Allmuen deltok utenfor og var som et ekko for hurraropene innenfra.

EIDSVOLLSMANNEN PEDER VALENTIN ROSENKILDE

Peder Valentin Rosenkilde var kjøpmann, reder, konsul, stadshauptmann (leder av Stavanger borgervæpning) og politiker. Han ble Stavangers valgte representant til Eidsvoll under den første riksforsamlingen i 1814, året etter innflytting. Å forestille seg diskusjonene i salongene og rundt gode måltider i Rosenkildehuset på den tiden, er både interessant og spennende.

Peder Valentin var utdannet i kjøpmannskap i Hamburg i Tyskland og overtok forretningene etter sin far, Børge Rosenkilde, i 1805. Den nye kjøpmannsgården stod trolig mer i stil med statusen som en av byens fremste familier, på linje med Kielland-familien.

Kilder hintet til at det var rivalisering mellom familiene Kielland og Rosenkilde, mens andre mener at de sammen jobbet for byens beste. Sikkert er det i alle fall at de gjestet, hjalp og omgikk hverandre.

Peder Valentin ble valgt til stortingsrepresentant i 1821. Han døde i 1836, 64 år gammel og er gravlagt på Lagård gravlund.

Rosenkildehuset midt i bildet bak sjøhuset som hørte til, omtrent v skipsmastene. Bildet er Vågen sett fra Valberget. Ukjent fotograf 1870/Stavanger byarkiv



Foto av maleri av Peder Valentin Rosenkilde som henger i Rosenkildehuset. Foto: Egil Hollund

BUSINESS AS USUAL

Peder Valentin Rosenkilde, og etter hvert sønnen Børge Rosenkilde (oppkalt etter farfaren), drev sammen i selskapet P. V. Rosenkilde & Søn med handel av korn og salt, men vred butikken over på skipsfart og skaffet seg en rekke skip.

Børge ble gift med 11 år yngre Alethe f. Kirkgaard, nær 20 år gammel fra Bragernes i Drammen, den 6. august 1835. Trolig fikk hun mer og mer ansvar i huset, og overtok som husfrue da svigermoren døde i 1848. Det var et omfattende bruk, og den store terrassehagen på oppsiden av Nedre Strandgate var nok hennes spesielle ansvar, i tillegg til barn og tjenestefolk.

På eiendommen ved Rosenkildehuset var det hønsehus, fire kveg, stor kjøkkenhage og to hester, så det er sannsynlig at familien var tilnærmet selvforsynt på egenproduserte varer fra eiendommen midt i byen.

Børge fikk startet et skipsverft på Verket i området ved Jorenholmen, ikke langt fra det som er dagens hurtigbåtterminal. Rosenkildegaten som går fra Verksgaten og opp mot A.B.C-kvartalet ved Nytorget er et minne om denne verftsdriften. Børge hadde flere eiendommer her som han etter hvert solgte. Det ble nok penger i kassen av disse virksomhetene også.

Rosenkilde-familien ble en rik og vel ansett familie i Stavanger. Da sønnen Børge ble sjef etter farens død i 1836, var det business as usual. Børge ledet firmaet til sin død i 1877.

ROSENKILDEHUSET 200 ÅR

FINANSKRISE, KONKURS OG KJAPPE FISKEBOLLER

Da Alethe ble enke, ble hun sittende i uskiftet bo og fikk overta mannens andel i firmaet. Men hun fikk ikke formell rett til å signere for firmaet. Dermed var det helst intern styring hun fikk arbeide med.

Samtidig var finanskrisen på full fremmarsj, så eierens bortgang kom på et svært uheldig tidspunkt for forretningene. Det ene store Stavanger-imperiet etter det andre gikk ad undas, og i august 1886 gikk P.V. Rosenkilde & Søn overende. Da måtte Alethe flytte, og hun kjøpte seg et hus i Kongsgaten.

Rosenkildehuset fikk ny eier i 1887, eiendommen ble solgt til Tørres Rønneberg som drev med hermetikk-produksjon i selskapet T. Rønneberg Preserving Co (selskapet startet i 1881). Han var glad for å komme nærmere sjøen etter å ha holdt til på Kampen. Produksjonen foregikk i kjelleren i hovedhuset. Dessuten ble sjøhuset lagt til rette for røyking av brisling. Rosenkildehuset ble også brukt som bolig.

I første etasje etablerte Rønneberg delikatessebutikk og Stavanger Dampkjøkken. Damp fra hermetikk-fabrikkens kjeler i første etasje drev Folkekjøkkenet som kunne servere opp mot 400-500 gjester daglig.

Rønneberg var kreativ og innovativ, han fant løsninger for å effektivisere fiskebolleproduksjon – og skapte etter

”Men du hendelse for greier” Restaurantomtale i Stavanger Aftenblad 19. juli 1898

..... Og nu har vi faaet vaart dampkjøkken – i Nedre Strandgate hos Rønneberg. Den som vil leve høyt kan faa fine retter for 50 øre, den som nøies med lidt mindre, for 35 øre, og naar en henter, endda 5 øre billigere. Var der igaar for personlig at prøve maden. Men du hendelse for greier. Karbonaderne og den uforlignelige sausen! Rødgrøden og fløden. Var siden ude og saa den melkevellingen andre hadde til klipfisken for 35 øre. Bare nysilt melk, og saa meget! Kjød og flesk og ertersuppe, risengrød og stegt fisk. Kaffe med god fløde for 7 øre koppen. Sjeva kan du ogsaa faa. Og de mennesker som steller med det, behøver du bare se for å være forvisset om, at der ikke kommer boss i maden.

Stavangers første fontene

I 1866 ble Stavangers første fontene bygget foran Rosenkildehuset. Men den fontenen som står der i dag har hatt et omflakkende liv i byen. Fontenen stod opprinnelig sentralt på Torget, og var en gave fra det engelske selskapet Hendyside & Co som leverte rør til byens vannforsyning. Fra Torget flyttet fontenen til St. Peders plass og ble igjen flyttet rundt 1960, denne gangen til St. Johannes-parken på Storhaug. Fontenen fikk plass på Rosenkildetorget i 1985.

eget utsagn en maskin som gjorde jobben 20 ganger raskere enn forgjengerne.

Andre etasje rommet kafé og kontor-lokaler. Slik gikk det mot nye tider og

nytt innhold i Rosenkildehuset frem til 1916 da nye eiere overtok. Den videre historien, og andre godbiter, får du i neste nummer av Rosenkilden.



Stavanger Dampkjøkken, kaféen med småbord fra 1908. Foto: Hannchen Jacobsen & Co/Stavanger maritime museum – MUST

Stavanger Dampkjøkken, delikatessebutikken fra 1908. Foto: Hannchen Jacobsen & Co/Stavanger maritime museum – MUST



KILDER:

Stavanger bys historie, 1815-1890 Sild og seil, bind 2
 Stavanger Byleksikon
 Rosenkildekvartalet av Marit Karin Alsvik
 Streiftog i Gamle Stavanger av Arne Bang Andersen
 Stavanger på 1800-tallet, utgitt av Stavanger kommune til byjubileet 1975
 Alethe Rosenkilde – Husfruen, artikkel fra Statsarkivet Stavanger, www.arkivverket.no
 Stavanger. Bilder fra en svunnen tid, Dreyer
 11 Rosenkildehuset, www.byhistoriskforening.org

Her står jernfontenen foran Kemnerkontoret på St. Peders plass (eller Petriplassen). Fontenen ble flyttet hit i 1897. I 1963 ble bygningene bak, kommuneadministrasjonen og biblioteket, revet og fontenen flyttet videre til Johannesparken. I 1985 ble fontenen flyttet til Rosenkildetorget der den står i dag. Fotograf: Hans Thostensen, ca. 1950/Stavanger byarkiv

Alente foto: Tom Haga. Klar: Caponeklien

Noen arbeidsdager er bedre enn andre.
 Bestill på 51 94 30 00 eller kurs@sola-strandhotel.no

DE HISTORISKE

Sola Strand
 HOTEL

– Nå skal vi lytte og lære

I mai ble det definitivt klart. Rennesøy Næringsforum legges ned. Nå skal bedriftenes engasjement kanaliseres inn i en nyopprettet ressursgruppe i Næringsforeningen i Stavanger-regionen.



– Det var på tide å bli en del av et større nettverk, få en profesjonell organisasjon i ryggen, sier Joar Gangenes, leder i nedlagte Rennesøy Næringsforum.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Et uttrykk for resignasjon er det ikke, tvert i mot. Da den ekstraordinære generalforsamlingen i Rennesøy Næringsforum vedtok sin egen nedleggelse 27. mai, ble det også klart at en ny ressursgruppe for Rennesøy opprettes i Næringsforeningen. Målet er å skape et livskraftig møtested og spennende nettverk for bedriftene, etter modell fra Jæren, Dalane, Gjesdal, Ryfylke, Risavika og Sandnes. Joar Gangenes var leder i nedlagte Rennesøy Næringsforum.

– Det var på tide å bli en del av et større nettverk, få en profesjonell

organisasjon i ryggen. Så dette blir kjekt og spennende, sier Gangenes til Rosenkilden.

– Hvordan ønsker dere å jobbe i den nye ressursgruppen?

– Det er litt for tidlig å si. Nå skal vi lytte til hvordan de andre gruppene jobber. Det er ulike måter å innrette seg på, vi må finne en måte som passer oss. Men vi skal selvsagt ta opp saker som er relevant for området vårt, dessuten står arbeidet med strategisk næringsplan sentralt framover.

KONSTITUERES I AUGUST

Rennesøy Næringsforum hadde 70 medlemsbedrifter som nå blir medlemmer i Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Noen har hatt dobbelt medlemskap, derfor er det i øyeblikket noe

usikkert hva som blir netto tilvekst av medlemmer. Hvem som blir med i ressursgruppen, og hvem som skal lede den, avklares på det konstituerende møtet under ONS Norway 20. august. Joar Gangenes fortsetter gjerne som leder.

– Ja, det kan jeg godt tenke meg, men bare dersom de andre vil ha meg.

– Hotell, bygg, marina, jordbruk og eiendom var representert i ledelsen i Rennesøy Næringsforum. Er det andre bransjer du vil ha med i tillegg i en ressursgruppe?

– Vi har flere ganger sett at det hadde vært en fordel om transportbransjen var representert. Så den må vi få med, i tillegg til handel. 20. august vet vi om vi fikk det til, avslutter Gangenes. t

Hele regionens næringsforening

Næringsforeningen i Stavanger-regionen. Joda, navnet forplikter – og det gjenspeiles heldigvis i virkeligheten. Økende medlemstall, tilstedeværelse og møteaktivitet fra Egersund i sør til Ryfylke i nord. En lokal tilstedeværelse er både nødvendig og viktig, mener administrerende direktør Harald Minge.

– Vi har samlet næringslivet i hele regionen og jobber på tvers av kommunegrensene. Dette gir Næringsforeningen et stadig større mandat på vegne av en stadig voksende medlemsmasse, sier administrerende direktør Harald Minge.

– Det er umulig å drive en næringsforening av denne størrelsen fra Rosenkildehuset i Stavanger. Vi må ha en lokal tilstedeværelse, og derfor har vi opprettet egne ressursgrupper som er vår forlengede arm i de ulike delene av regionen.

DALANE-MODELLEN

Ressursgruppene jobber med lokal næringspolitikk, bygger opp medlemsmassen, pleier myndighetskontakt og utvider nettverket gjennom egne medlemsmøter. Slik gjøres det i Egersund, på Jæren, Gjesdal, Sandnes, Sola, Randaberg, Ryfylke – og nå kommer Rennesøy også med. Det er lenge siden Næringsforeningen bare var en forening for Stavanger. Vil du treffe næringslivet på disse stedene må du gå på møtene.

– Foreningens vekststrategi startet lengst sør, nemlig i Dalane. I Egersund var både næringslivet og det offentlige i ferd med å ta et strategisk valg. Skulle man se mot Stavanger eller vende blikket sørover? Det endte med at hundre bedrifter meldte seg inn i Næringsforeningen, det ble opprettet et eget kontor med Johan Aakre som ansatt, og i tillegg etablert en egen ressursgruppe med bred representasjon i næringslivet. Det er denne modellen som nå brukes i litt ulike fasonger.

SAMARBEID PÅ TVERS

Fellestrekket er at man ønsker å bli en del av et større fellesskap, samtidig som man har den lokale tilstedeværelsen. Siste skudd på stammen er Rennesøy (se egen sak). Da kan man også spille på organisasjonen og ressursene ved hovedkontoret i Stavanger, som snart består av 20 ansatte.

– Næringsforeningen har nå 23 ressursgrupper som representerer et nettverk på rundt 300 personer. Dette er våre temperaturmålere, det er de som løfter de viktigste sakene inn til oss i administrasjonen. Denne arbeidsformen gjør at vi alltid har en god forankring blant medlemmene. Noen av gruppene er

geografisk basert, men de fleste representerer en bransje. Disse er også sterkt delaktige når foreningen planlegger og gjennomfører sine 170 medlemsmøter hvert år, påpeker Minge.

Det finnes også gode eksempler på at ressursgruppene opptre sammen, og gjerne i samarbeid med kommunene.

– Initiativet på Jæren som førte til at regjeringen lovet en forlengelse av dobbeltsporet ved presentasjonen av Nasjonal transportplan, kom i stand ved at ressursgruppene for Dalane, Jæren og Sandnes inngikk et samarbeid med de fem kommunene på strekningen. En prosjektgruppe ble etablert, og resultatet er jo godt kjent.



DETTE ER NÆRINGSFORENINGENS MØTESTEDER

Møteaktiviteten varierer noe,
men tallene gir en god pekepinn.

Dalane

Ressursgruppe opprettet: Januar 2010
Leder Kolbjørn Rogstad
Prosjektleder Johan Aakre
Møteaktivitet: Seks møter årlig
Møtested: Grand Scene, Egersund

Forus

Ressursgruppe opprettet:
Reetablert 2010.
Leder: Svein Ivar Førland
Møteaktivitet: To møter årlig, deriblant
Forum møtet
Møtested: Varierer.

Gjesdal

Ressursgruppe opprettet: August 2010
Leder: Silje Eriksen Bølla
Møteaktivitet: To møter årlig, i tillegg
kommer nystartet serie om kompetan-
sedeling
Møtested: Skurve (fortrinnsvis)

Jæren

Ressursgruppe opprettet: Januar 2012
Leder: Per Kverneland
Møteaktivitet: Seks møter årlig
Møtested: Som oftest Forum Jæren
(høghuset på Bryne)

Ryfylke

Ressursgruppe etablert: Desember
2001, nyetablert 2011
Leder: Jan Øyvind Jørgensen.
Møteaktivitet: Treffpunkt
Ryfylke to ganger årlig, i tillegg
Ryfylkekonferansen
Møtested: Varierer

ROGALAND

Strand

Rennesøy

returmetaller.no

til beste for deg
og miljøet

Håndtering av returmetaller

✓ Enkelt ✓ Effektivt
✓ Sikkert

 **SAR**metall

Harestadvika // post@returmetaller.no
51 41 81 00 // 906 51 340

Randaberg

Ressursgruppe etablert: Våren 2002
 Leder: Bent Bergersen
 Møteaktivitet: Tungenesmøtet og Årets bedrift
 Møtested: Tungenes og bedriftsbesøk

Rennesøy

Ressursgruppe etablert: Konstitueres i august 2013

Risavika

Ressursgruppe etablert: Februar 2006
 Leder: David Ottesen
 Møteaktivitet: Risavikadagen
 Møtested: Risavika Havn

Sandnes

Ressursgruppe etablert: Desember 2002
 Leder: Dag Halvorsen
 Møteaktivitet: Åtte møter årlig
 Møtested: Varierer, men oftest Vitenfabrikken

Stavanger

Hovedkontor
 Møteaktivitet: Halvparten av de 170 årlige møtene i Næringsforeningen.
 Møtested: Rosenkildehuset.

**Gratulerer med 200 års jubileet!**

Ostehuset har vært stolt leverandør av «Mat ut av huset» til Næringsforeningen og Rosenkildehuset siden oppstarten i 1999.

Ostehuset setter sin ære i å levere topp kvalitet til avtalt tid, presentert slik du som kunde vil ha det. Vi leverer våre tjenester til alt fra 8 kuverter - til selskaper på flere hundre sultne gjester.

Vi vil gjerne hjelpe deg med å skape gode opplevelser - enten det er med kunder, kolleger, familie eller venner. Du er alltid velkommen til å kontakte oss for å diskutere arrangementet ditt.

Ostehuset Sentrum, Hospitalgaten 6 - Ostehuset Øst, Ryfylkegata 30 - Ostehuset Hinna, Jåttåvågveien 12
 Felles telefonnr: 51 86 40 10, e-post: post@ostehuset.no, web: www.ostehuset.no

Du er fantastisk. Unn deg noe godt!

DIKTATOR FOR ÉN DAG



Slik ville Nina Aasland styrt

Naboens Nina Aasland er kåret til årets utleier i Europa og tar mål av seg å være landets beste nabo. Hennes dag som diktator startet med skjerpede kompetansekrav innen bygg og anlegg og endte opp med nulltoleranse for overgrep og voldtekter.



Tekst: Egil Hollund
Foto: Kim Laland/BITMAP

2012 var et avgjørende år for Naboen. Det var da utleievirksomheten, som startet opp i Stavanger allerede i 1996, tok steget og ble en kjede. I dag er Naboen etablert i Stavanger, Haugesund, Oslo og på to steder i Bergen. Det var også i 2012 at Nina Aasland stakk av med den nasjonale utleieprisen og Naboen ble kåret til Rental Company of the Year under European Rental Awards – som første norske selskap noen gang.

25. september skal Aasland fortelle om vinnerkultur og Naboens suksess på Pulpit 2013. Men først har hun fått lov til å være diktator for én dag.

- Diktator virker ganske skremmende og er ikke helt meg. Men siden jeg nå får anledningen, vet jeg hva jeg ville gjort, sier Aasland, som i tillegg til å være konsernsjef og gründer i Naboen Utleie, også er styreleder i Norsk Utleieforening.

KOMPETANSEKRAV

Og siden hun også har bakgrunn fra bygg- og anleggsbransjen, nærmere bestemt som regnskapsjef i Stangeland Maskin, er det også her hun begynner. Aasland vil at det stilles skjerpede

kompetansekrav til leverandørene. Det offentlige mener hun bør gå foran med et godt eksempel. Hun har merket seg at Statoil vil kreve mer dokumentasjon av kompetanse og rutiner enn vanlig, når de nå skal bygge nytt hovedkontor på Forus.

- Vi må legge til rette for de seriøse aktørene. Da må også andre kriterier enn pris vektlegges, poengterer Aasland.

Hun stopper heller ikke med krav til kompetanse alene:

- Jeg vil også at det stilles krav om lærlingplasser i de bedriftene som får store offentlige oppdrag. Vi mangler 4750 arbeidstakere innen bygg og anlegg. Skal vi gjøre noe med den situasjonen, trenger vi flere lærlinger, sier Aasland.

Konkurranse fra utenlandske selskaper ønsker hun velkommen, bare det skjer på like vilkår. Og det gjøres effektivt gjennom kontraktsfestede krav til kompetanse og HMS.

- Det er store forskjeller og det bør være mulig å gjøre noe med, sier Aasland.

RASKERE

Det neste som irriterer Aasland, og mange med henne, er treg utbygging av infrastruktur i vekstregion som Stavanger. Ikke minst bygges det for lite nye boliger, noe som igjen bidrar til presede boligpriser.



- Vi må legge til rette for de seriøse aktørene. Da må også andre kriterier enn pris vektlegges i byggebransjen, sier Nina Aasland, som ville ha innført skjerpede kompetansekrav til leverandørene innen bygg og anlegg, dersom hun fikk bestemme.

- Befolkningsveksten er rekordstor og det er et kjempestort gap mellom etterspørselen og den faktiske boligbyggingen i de store byene. Skal vi klare å gjøre noe med det, må vi innføre krav om raskere planprosesser, sier hun.

Det Aasland ser for seg er to ting: Forenklet regelverk som er lettere å forholde seg til for utbyggere og ikke minst krav om behandlingstid for reguleringsplaner.

- Samordning og krav overfor stat og kommune villa ha hjulpet en hel del, tror Aasland.

BRENNER FOR MOTORVEI

Aasland gir heller ikke helt slipp på infrastruktur når hun først er i gang. For hun vil ganske enkelt ha fire felts motorvei mellom alle de store byene i landet.

- Jeg brenner for fire felt, sier hun.

Fire felt vil øke framkommeligheten, trafikksikkerheten og gjøre oss mer interessante for Europa – mener Aasland. Og selv om ikke nødvendigvis

kapasiteten tilsier fire felt på alle strekninger mellom byene i dag, vil det bli bruk for det i framtiden – uansett.

Men Aasland vil også satse på kollektivtilbudet. En rask bybane i storbyområdet i Stavanger og ikke minst et rimelige busstilbud i hele regionen.

- I Frankrike koster bussen én euro nesten uansett hvor jeg skal og bussene går i alle retninger hele tiden. Dermed benytter jeg bussen hele tiden. Her hjemme er det alt for tungvint, mener hun.

”Vi kan ikke ha et Norge i 2013 der kvinner ikke kan gå fritt i frykt for overgrep eller voldtekt.

Og selv om de fleste har råd til å betale det bussen koster også her hjemme, har hun tro på at lav pris har en del for seg.

- Bussen burde ha kostet 10 kroner. Jeg har tro på symbolikken i det, sier Aasland.

PSYKISK HELSE OG RUS

Utfordringene innen psykiatri og rusbehandling er også noe som opptar Aasland og som hun definitivt ville gjort noe med som diktator.

- En sjuendedel av landets befolkning har til enhver tid en psykisk lidelse eller et rusproblem. Det tilsvarer rundt 700.000 mennesker og koster samfunnet rundt 70 milliarder kroner i året. Vi vet at mange ikke får den hjelpen de trenger. Da kreves det drastiske tiltak, mener Aasland.

Og først og fremst mener hun at det er en rekke private institusjoner som hadde hatt anledning til å bidra mye mer enn i dag, så lenge ressursene hadde blitt stilt til rådighet.

- Vi vet at mange innenfor den private sektoren kan vise til gode resultater og har en metode og et opplegg som fungerer. Vi har ikke råd til ikke å benytte oss av disse, sier Aasland.

NULLTOLERANSE

Dagen som diktator nærmer seg slutten. Siste punkt på agendaen til Aasland er voldtekt og de lidelser og påkjenninger det påfører enkeltmennesker og samfunnet.

- Vi kan ikke ha et Norge i 2013 der

”Jeg brenner for fire felt på europaveiene.

kvinner ikke kan gå fritt i frykt for overgrep eller voldtekt. Én voldtekt er én for mye, og vi må gjøre det vi kan for at det ikke skjer, fastslår hun.

Først og fremst tror hun på at det må gjøres noe med måten samfunnet møter voldtektsoffer, slik at ikke det å anmelde en slik ugjerning blir et nytt overgrep og en ny stor belastning. Hun tror det handler om å vise, også i praksis, at dette er noe samfunnet ikke tolererer.

- Det enkleste å begynne med er straffenivået. Det er relativt sett lavt. Slik jeg oppfatter det henger rettssystemet og straffenivået etter den gjengse oppfatning av hvor alvorlig vi skal reagere overfor voldtekt, sier Aasland.

Da er dagen som diktator over. Og selv om ikke Aasland er helt komfortabel med diktatorrollen, fikk hun utvilsomt gjort en hel del.

AASLANDS LISTE

1. Skjerpede kompetansekrav til leverandørene innen bygg og anlegg, samt krav til lærlingeplasser i selskapene.
2. Forenklet regelverk i forbindelse med planarbeid og krav om behandlingstid for reguleringsplaner.
3. Fire felts motorvei mellom de store byene, styrket kollektivsatsing i byene med bussbilletter til 10 kroner.
4. Styrke satsingen og bruken av private institusjoner innen psykiatri og rusbehandling.
5. Nulltoleranse for voldtekt med skjerpede straffer for voldtektsdømte.



Seabrokers
Services AS

Seabrokers Services forvalter totalt 160.000 m² næringsbygg i Stavanger-området. Gjennom kvalitetsstyrt drift har vi som mål å oppnå de mest veldrevne og kostnadseffektive byggene i regionen.

Ocean Rig UDW Inc, er et operatørselskap med verdensomspennende virksomhet. Selskapets kontor i Stavanger blir profesjonelt driftet av Seabrokers Services.

Vil du ha et veldrevet næringsbygg?
Kontakt oss for tilbud! Tlf: 51 80 00 00,
e-post: kunde@seabrokers.no.

VELDREVNE NÆRINGSBYGG

«Det blir enklere å gjøre en god jobb i et bygg driftet av Seabrokers Services.»

*Solveig Fyljesvoll Lyngøy,
Office Manager, Ocean Rig*



markedsavdelingen reklamebyrå foto: Joakim Bjerk

Seabrokersgruppen ble startet i 1982. Vi jobber aktivt innenfor områdene skipsmegling, utvikling og drift av eiendom, radarbasert havovervåking og entreprenørvirksomhet. Gruppens hovedkontor er plassert i Stavanger, men vi har også kontorer i Bergen, Aberdeen, Rio de Janeiro og Singapore. Se www.seabrokers.no for mer informasjon

SEABROKERS GROUP
STAVANGER - BERGEN - ABERDEEN - RIO DE JANEIRO - SINGAPORE



– Helt rett måte å tenke på

– Å kreve lærlingplasser i anleggsektoren mener jeg er en helt rett måte å tenke på, sier statsviter og vår faste kommentator, Svein Tuastad. Han er mer skeptisk til at fire felts motorvei mellom alle de store byene er noe som vil få gehør på Stortinget.

Tuastad har tro på Aaslands ønske om skjerpede kompetansekrav til leverandørene innen bygg og anlegg, samt krav til lærlingeplasser i selskapene.

– Kravet hennes er kanskje naturlig med tanke på yrkesbakgrunnen hennes. Det er en balansegang mellom hvor detaljerte krav skal være og hvor stor konkurransen om oppdrag blir. Det kan godt være hun har en god sak her, påpeker han, og fortsetter:

– En pågående tragedie i Europa gjelder den unge generasjonen som blir stående utenfor arbeidsmarkedet. De vitner om en systemfeil: Enten er du innenfor og får alt, eller så er du utenfor og får på mange vis et spolt liv. Men folk er jo ikke utenfor fordi de ønsker det, det er bare ikke plass til dem. Derfor trengs det en ny type politisk tenking med enda mer inkludering i arbeidslivet. Aaslands forslag er nettopp konstruktivt i så måte.

Aasland vil også ha forenklet regelverk i forbindelse med planarbeid og krav om behandlingstid for reguleringsplaner – for å få fart på boligbyggingen.

– Det er klart at økt boligbygging kun handler om politisk prioritering. Men det kommer jo ikke gratis hverken å korte behandlingstiden eller å forenkle. Å korte ned tiden krever flere saksbehandlere. Da må man ta pengene fra et annet sted eller øke skattene. Å forenkle

planene overfører i realiteten makt til de sterke aktørene i markedet. Det vil noen vinne på og noen tape på, sier Tuastad.

Når det gjelder Aaslands brennende engasjement for fire felts motorvei, mener Tuastad at det må holdes opp mot klimaforliket på Stortinget, som det er bred enighet om.

– Man kan ikke både pøse på med biltrafikk og oppnå klimamålsettingen samtidig. Dessuten er det vel deler av strekningene mellom byene det ikke er kapasitetsproblemer på, da vil fire felt være enormt sløsende, sier han.

Billigere bussbillett leser han som et krav som har bakgrunn i de håpløse samferdselsløsningene i distriktet.

– Her er opplagt store behov for nytenking, understreker han.

Aasland ville også styrke satsingen og bruken av private institusjoner innen psykiatri og rusbehandling.

– Dette er igjen et spørsmål om politiske prioriteringer. Det dreier seg gjerne vel så mye om størrelsen på budsjettet som på hvem som utfører tjenestene, ifølge Tuastad.

Aasland krever nulltoleranse for voldtekter med skjerpede straffer for voldtektsdømte.

– Her er kanskje analysen bedre enn botemiddelet. Målet er færre voldtekter. Det er ikke sikkert straffenivået er det som har mest å si her. Vi så jo at da politiet i Stavanger-politiet organiserte seg litt annerledes, fikk de stoppet en overfallstrend etter en uforståelig sendrekthet i en tidlig fase, sier Tuastad.

– Holdninger i samfunnet spiller inn for hvordan de utsatte blir møtt eller om



– Det er klart at økt boligbygging kun handler om politisk prioritering. Men det kommer jo ikke gratis hverken å korte behandlingstiden eller å forenkle, sier Svein Tuastad, når han kommenterer Nina Aaslands forslag som diktator.

de våger å ta saken opp, slik Aasland påpeker. På den ene siden vil man opplyse om at for mye drikking er risikabelt. På den andre siden er det lett å påføre skyld ved å ville informere, så balansegangen her er krevende. Men bare det at det er oppmerksomhet og diskusjon om emnet, slik Aasland bidrar til, er trolig den beste måten å forebygge på.

www.steinkopf.no

Høy fagkompetanse - Spennende jobber



STEINKOPF®
knowledge ahead





BUSINESS MED GOD ENERGI

Siden oppstarten i 1998 har Hinna Park utviklet seg til å bli et forretningsområde av internasjonalt kaliber. Nå kommer nye areal som skal fylles med bedrifters suksesshistorier. Først ut er Troll, som ferdigstilles allerede i høst.

Hinna Park er kanskje det nærmeste regionen kommer et CBD (Central Business District).

Et sted for vekst

En strategisk miks av bedrifter i bransjene energi, finans og konsulenttjenester har bygget opp området til et samlingssted for kunnskapsbasert virksomhet og innovasjon.

- Vi har vært vitne til flere gründere som har startet sin virksomhet med en lys idé og små budsjetter, og utviklet seg til store, internasjonalt anerkjente selskap, forteller salgs- og markedssjef Kjetil Haver.

Nye lokaler til leie

Det er planlagt fire nye bygg i årene fremover. Først ut er Troll, der de første leietakerne flytter inn i oktober. Som et av landets første kontorbygg oppføres Troll i energiklasse A.

- Det nye kvartalet vil bestå av næringsbygg som sparer energi, men som også skal *skape* energi. Gode miljø gir god dynamikk, som igjen skal gi god business, sier Haver.

Fleksible arbeidsmiljø

I Troll er det mulighet for å leie

areal helt ned til 250 m². Det vil bli parkering, sykkelparkering og garderober i bygget, samt tilgang til kantine.

- Leietakernes suksess er viktig for oss, og vi legger vekt på å utvikle innovative og fleksible arbeidsmiljø. Lokalene skal bygge opp under bedriftens visjon og arbeidsmetode, men også kunne tåle utvikling og vekst, sier Haver.

Det er også laget et eget konsept til de to toppetasjene, Troll Business Lounge. Her leies det ut hele etasjer med mulighet for svært høy standard.

- Lett tilgjengelig

God infrastruktur er et av de viktigste argumentene for flere av leietakerne som flytter til området, forteller Haver:

- Hinna Park er lett tilgjengelig uavhengig om du velger buss, bil, sykkel eller tog. I løpet av høsten vil det også etableres egen bussordning og carpool.

Den maritime beliggenheten midt mellom Stavanger og Sandnes blir satt pris på av både beboere og bedrifter:

- Her ligger business- og rekreasjonsområder side om side.

Flott natur, fjordutsikt, butikker, restauranter, treningssenter og byen 8 minutter unna med toget. Det er ikke mange som kan skilte med slikt!

Nøkkelfakta om Troll

Totalt areal: 9200 m²

Ledig areal: 250 - 4500 m²

Arkitekt: Eder Biesel arkitekter AS

Ferdigstillelse: Oktober 2013

Beskrivelse: Bygget består av to bygningskropper med henholdsvis fem og åtte etasjer. Disse er sammenkoblet i en midtseksjon som strekker seg over de tre nederste etasjene.

På let etter større arealer?

Hinna Park er i gang med prosjektering av Ormen Lange (10 000 m²), Oseberg (16 000 m²) og Gullfaks (16 000 m²).



HINNA PARK
MAKE BUSINESS A PLEASURE

Sivert Høyem er klar for Pulpit!

Sivert Høyem er en av våre mest respekterte musikere og låtskrivere. Nå er rockeren med den karakteristiske dype røsten klar for Pulpit 2013.



Tekst: Frode Berge

Alt ligger til rette for Pulpit 2013 blir en av høstens mest spektakulære næringslivskonferanser i Norge. Ledergruppen Tom Peters, økonomiredaktøren Zanny Minton-Beddoes i The Economist og Finansavis-redaktøren Trygve Hegnar topper et knallsterkt program.

Selv om det faglige programmet naturlig nok utgjør ryggraden i Pulpit, er både det kulturelle innholdet og de fysiske rammene rundt arrangementet viktige. Derfor er vi veldig glade for å presentere Sivert Høyem som en av hovedattraksjonene på Pulpit 2013.

HØYT RESPEKTERT

Sivert Høyem har utviklet seg til å bli en av våre desidert mest respekterte låtskrivere og vokalist, og blir ofte betegnet som en krysning av «Cave, Cohen og Isaak». Denne usedvanlig flatterende sammenligningen skyldes at det er ganske lett å argumentere for at Sivert Høyem har energien til Nick Cave, dybden til Leonard Cohen og hulkingen til Chris Isaak.

Den ettertraktete artisten etablerte på 1990-tallet gruppen Abbey's Adoption, som startet karrieren på Rock Mot Rus på Andøya i Vesterålen. Bandet har senere blitt kjent som Madrugada, en av de største norske rockesuksessene det siste tiåret. Tragedien rammet imidlertid bandet i 2007 da gitaristen Robert Burås døde brått. Madrugada ble oppløst året etter.

GLITRENDE SOLOKARRIERE

I løpet av de siste fem årene har Sivert Høyem opplevd stor suksess som solo-artist, og gitt ut albumene Exiles, Moon



Sivert Høyem er en av våre beste låtskrivere og vokalist. Den 25. september kan du høre ham under Pulpit 2013 i Stavanger konserthus. Foto: Stian Andersen.

Landing og Long Slow Distance. Mange vil sikkert også huske at han deltok på Nobels fredspriskonsert i 2010, og at han sammen med Ane Bruun bidro med en nydelig versjon av REMs Everybody Hurts under den offisielle minnekonserten etter terrortragedien i regjeringskvartalet og på Utøya 22. juli 2011.

Sivert Høyem topper kulturprogrammet på Pulpit 2013, som også i år arrangeres i Stavanger konserthus. Dette lekke konserthuset med den fantastiske akustikken. Vi tror vi kan love en magisk opplevelse!

Sivert Høyem (37) er en av landets mest populære musikere. Han fikk sitt gjennombrudd som frontfigur i rockebandet Madrugada som ga ut en rekke sterke album i perioden 1999-2008. Etter at Madrugada ble oppløst, har Høyem hatt en imponerende karriere som låtskriver og vokalist.

Ny Pulpit-pris til kreative studenter

Er du student ved Universitetet i Stavanger eller Handelshøyskolen BI og har meninger om hvordan regionen vår kan bevare konkurransekraften? I så fall er du hjertelig velkommen til å delta i årets Pulpit-konkurranse!



Tekst: Frode Berge

Da Pulpit i fjor ble arrangert for første gang, ble det utlyst en konkurranse for alle studentene ved Universitetet i Stavanger. Deltakerne i konkurransen ble invitert til å utforme konkrete forslag til hvordan Stavanger-regionen kan beholde og videreutvikle konkurransekraften.

De kreative og svært engasjerte studentene Magnus Meisal og Kristoffer Sørstrønen gikk seirende ut av fjorårets konkurranse. Vinnerbidraget MYBOX besto av et kontainerkonsept for nye, rimelige studentboliger. Premien var et reisestipend på 10.000 kroner samt gratis deltakelse på Pulpit.

– Det var utrolig inspirerende for oss å delta i konkurransen, og premien har gitt oss muligheten til å lære mer om hvordan kontainerkonseptet kan realiseres, sier de stolte vinnerne.

Deler av reisestipendiet ble brukt til en studietur til Amsterdam, en foregangsby på området. Fra denne turen har Magnus og Kristoffer skrevet et høyst levende reisebrev, som gir et inntrykk av det faglige utbyttet av besøket. Her er et utdrag:

«Når vi runder hjørnet av det siste huset på veien reiser Keetwonen seg opp fremfor oss. Et spektakulært syn! Tusen studentboliger på én rekke er mye mer enn vi kunne forestille oss. Langs gaten ligger det alle mulige fasiliteter, huset av containere. Butikker, pub, fotballbinge, lager, boder og vaskeri. På nært hold kan det lett minne om en provisorisk flyktnin-geleir for studenter, men de flykter ikke fra krig, men høye boligpriser... Samtalen (med de ansvarlige for prosjektet) glir

lett. Vi kommer fort inn på de tekniske detaljene. Utrolig interessant å se hvor enkelt de har løst de ulike utfordringene. Vi hadde hele tiden trodd at mange løsninger var patentert og beskyttet, men det var de overhodet ikke. Vi ble gladelig vist fullskala prototyper av festemekanismer ol, til vår store fornøyelse.

De opplyser også at containerne blir levert uten gulv, slik at studentene kan velge gulv selv. Utrolig pussig. Hvem i all verden har interesse av å legge gulv selv? Det er tydeligvis store forskjeller mellom Amsterdam og Stavanger. Skal vi komme i mål med MYBOX må vi nok hente inspirasjon fra andre selskaper. Vårt neste reisemål fører oss derfor til Container City i London.»

I år er konkurransen utvidet til også å omfatte studentene ved Handelshøyskolen BI. Vi håper på god deltakelse!

Fristen for å levere bidrag er satt til 2. september, for deltakelse og ytterligere informasjon kontakt:

UIS ved egil.c.svela@uis.no

Handelshøyskolen BI Stavanger ved Torill.Aasland@bi.no

De to kreative sjelene, Magnus Meisal og Kristoffer Sørstrønen, vant fjorårets studentkonkurranse med sitt MYBOX. Her presenterer de studentkontainerkonseptet under Pulpit 2012.





Helge Ims (t.v.) og Harald Minge lover en minst like bra Pulpit-konferanse som i fjor.

Få inspirasjon på Pulpit!

Pulpit 2012 ble en stor suksess. Pulpit 2013 blir minst like bra, med verdenskjente foredragsholdere på programmet også i år.



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: Eirik Anda/BITMAP

– Pulpit skal være en konferanse i internasjonal toppklasse. Det lyktes vi med i fjor, og alt tyder på at vi får det til i år også, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

– Vi arrangerer rundt 170 møter og konferanser årlig. Ambisjonen er at Pulpit skal være et bredt anlagt treffsted som appellerer til svært mange av medlemmene, og som har en kvalitet du sjelden opplever i Norge.

Sentrale spørsmål på Pulpit er hvordan står det egentlig til med konkurransekraften – regionalt og nasjonalt? Går utviklingen i riktig eller gal retning? Hvor er truslene? Hvor er mulighetene? Hvordan vil Norge bli påvirket av den internasjonale økonomiske turbulensen og av konkurransen fra de framvoksende økonomiene?

BYGGE STOLTHET

Mye av hensikten med Pulpit er å komme sammen, treffe andre og bygge stolthet. En rekke spennende navn figurerer på programmet, blant andre Tom Peters. Han regnes som en av verdens aller fremste lederguruer og skal være en glitrende kommunikator.

– Vi tror evnen til å lede kreative mennesker og prosesser vil bli avgjørende i framtiden. Derfor er Tom Peters en av de knallsterke foredragsholderne under årets Pulpit, forteller Helge Ims, konsernmarkedssjef næringsliv i SpareBank 1 SR-Bank.

Minge og Ims inviterer både næringslivet og det offentlige til å komme og få inspirasjon fra sterke internasjonale og regionale navn.

– Pulpit er det store og spektakulære arrangementet som mobiliserer bredt på tvers av bransjer, generasjoner og privat og offentlig virksomhet.

– Hva blir høydepunktene under årets Pulpit?

– Årets foredragsholdere representerer et nivå som gjør at rekordmange allerede har meldt seg på. For en god del er nok lederguruen Tom Peters høydepunktet, men å få stilt en diagnose på verdensøkonomien etter finanskrisen av Zanny Minton Beddoes, som er økonomiredaktør i selveste The Economist, er definitivt også noe som det stilles høye forventninger til. Mange analytikere mener nå å se en forsiktig nedgang i den norske økonomien, og dette vil nok bli belyst i dette foredraget. Så er det heller ingen tvil om at Trygve Hegnar vil levere et spennende foredrag, mens Jan Fredrik Karlsen og ikke minst Sivert Høyem vil bidra på sin måte. Dette skal være en feststund der vi skal la oss inspirere av de beste, avslutter Minge.



Foredragsholdere i verdensklasse gjør Pulpit til en opplevelse for både hjerte og hjerne. Professor Stéphane Garelli leverte et foredrag som grenset til stand up-show i fjor.

Pulpit er den viktigste og største møteplassen for næringslivet i Stavanger-regionen, og symboliserer meningsytring, dialog, utsikt og visdom. Pulpit ble arrangert for første gang i fjor med over 600 deltagere. Det er Næringsforeningen i Stavanger-regionen og SpareBank 1 SR-Bank som står bak konferansen. Bavaria er samarbeidspartner. Pulpit 2013 går av stabelen 25. september i Stavangers nye konserthus.

Konkurranseskraft vil være den røde tråden for Pulpit 2013. Dette er et tidsaktuelt tema av fundamental betydning, og som vil bli belyst fra ulike innfallsvinkler.

Pulpit inviterer faglig tunge og anerkjente foredragsholdere fra både innland og utland, næringsliv og politikk til konferansen. I tillegg vil deltakerne få servert flotte kulturrinnslag og spennende matopplevelser. Meld deg på! www.pulpit.no

Konferanserarr. - små og litt større. 5 til 55 personer

“Lunsj til lunsj”- pakke. 2 dagers arr.

med overnatting på enerom og full bevertning = kun kr 1.990,-

Samme pakke med dobbeltrom = kr 1.590,-. Priser eks mva pr pers.

Særpreget konferansehotell med vekt på god mat.
De beste overnattingsfaciliteter (26 dbl.rom),
og en restaurant for opp til 100 gjester.

Midt i fjorden - kun 25 min. med bil ut av Stavanger.

Se mer på - fjordbris.no

Tlf. 922 33 900



FJORDBRIS HOTELL
ØSTHUSVIK



- Som å komme hjem

Hun har 30 års erfaring fra oljebransjen, men da hun kom til Petoro i 2011 var det som å komme hjem. 12. juni overtok Grethe Moen like godt som toppsjef i det statlige selskapet.



Tekst: John Gunnar Skien
Foto: Eirik Anda/BITMAP

Grethe Moen møter oss i Petoros lokaler få dager etter at jobbtittelen er justert fra direktør for modne felt til administrerende direktør. Utsikten mot Rosenberg er ikke helt den samme etter at det nye konserthuset stod ferdig, men Øvre Strandgate 124 er fortsatt en god adresse dersom man trenger en visuell påminnelse om hva vi har levd av i denne regionen i generasjoner.

– Det har vært hektiske dager, men travelt på en artig måte, sier den nye toppsjefen.

Hun som skal styre selskapet videre etter Pedersen som gikk av med pensjon i juni etter nesten 12 år i jobben.

– Det er mange mennesker jeg skal treffe, mye jeg skal lære. Men det er også noe av grunnen til at jeg var interessert i jobben. Jeg har alltid ønsket å utvikle meg, lære nye ting.

FAVORITT

I mediene ble Moen tidlig utpekt som en av favorittene til å overta jobben til Pedersen. De fikk rett, styret valgte henne. Hvem er så denne 53-åringen? Hun er utdannet sivilingeniør i kjemiteknikk ved NTNU i Trondheim, og ble etter endt utdanning fort en del av oljebransjen da familien flyttet til Stavanger for drøyt 30 år siden. Fra 1982 til 2007 bekledde hun en rekke lederstillinger i Statoil, deretter gikk ferden fra Forus til Risavika og Shell-konsernet i 2007. Men kombinasjonen direktør for undersøkelse og produksjon og leder for helse, miljø og sikkerhet i Europa ble travel og innebar mye reising, noe som er ganske kavete når en også skal ha tid til å være til stede for to tvillingdøtre i tenårene.

– *Kostnadsnivået er bekymringsfullt. Borekostnadene er nesten doblet på under ti år. Det å være kostnadseffektiv blir helt sentralt de neste årene for å sikre konkurransekraften, sier den nye Petoro-sjefen, Grethe Moen.*

– Det ble for mye reising i Shell-jobben, det var en grunnene til at jeg søkte meg til Petoro i 2011. Jeg har tre døtre, to på 15 og en på 26, og du må finne en måte å kombinere jobb og familie på en god måte. Så før jeg søkte toppjobben i Petoro var det husråd. Jeg hadde ikke søkt dersom døtrene mine hadde sagt nei, men det gjorde de ikke.

– Oppfattet du deg selv som favoritt til jobben?

– Nei, det er jo ikke slik man tenker om seg selv. Jeg betraktet meg som kvalifisert, det gjorde jeg.

”Jeg tror på mangfoldet og et inkluderende miljø der det er rom for å være forskjellig, selv om det kan være krevende.

DIALEKTBESLUTNING

Moen har klare svar på det meste, men på spørsmålet om hvor hun er født og oppvokst, er svaret straks mer komplisert.

– Hele Norge! Vel, jeg er født i Bergen og døpt i Mariakirken. Foreldrene mine er fra Tromsø, men vi har bodd mange plasser i Norge. Narvik, Kirkenes, Sande i Vestfold og Lillehammer. Derfor har jeg hatt mange dialekter. Da jeg var 18 år traff jeg mannen min og la om dialekten til hans, men tenkte at dette blir siste gangen jeg legger om, småler Moen.

– Hvordan beskriver du deg selv som leder da?

– Jeg tror på mangfoldet og et inkluderende miljø der det er rom for å være forskjellig, selv om det kan være krevende. Folk skal kunne være forskjellige, det brenner jeg for!

Ellers er jeg resultatorientert, engasjert, involverende og entusiastisk.

– Det ryktes at humøret ditt er godt?

– Ja, jeg ler mye og har nok en uformell væremåte, ja.

– Som ung flyttet du ofte og måtte tilpasse deg nye omgivelser og folk. Det kan sikkert være slitsomt, men har det gitt deg noe du har nytte av i dag, tror du?

– Ja, jeg liker å lære ting og har i jobbsammenheng hele tiden søkt nye områder – også internasjonalt. Du må lære å tilpasse deg, få innpass – og det lærte jeg i ung alder.

PETORO FOR DUMMIES

Med i underkant av 70 ansatte er de ikke mange, men det statlige aksjeselskapet Petoro forvalter enorme verdier gjennom SDØE, Statens direkte økonomiske engasjement i petroleumsvirksomheten. Eller statens direkte eierandeler i norsk olje- og gassvirksomhet, om man vil. Selskapet ble etablert som en direkte følge av Stortingets delprivatisering av Statoil i 2001. Statoil hadde inntil da hatt forvaltningsansvaret for SDØE, nå måtte dette overtas av et nytt statlig forvalterselskap. 9. mai 2001 ble Petoro etablert, og i september steg Kjell Pedersen om bord som selskapets første administrerende direktør. Oppdraget var klart fra dag én; å maksimere den økonomiske verdien av SDØE på et forretningsmessig grunnlag, men med visse begrensninger. Petoro skal ikke være operatør – og ikke ha mer enn 60 ansatte, et tak som riktignok ble opphevet i 2007 etter fusjonen mellom Statoil og Hydro. Grunnen til det var at bortfallet av en av de to store norske operatørene skapte behov for å kunne utføre mer selvstendig teknisk og kommersielt arbeid. Rent økonomisk skal det godt gjøres å finne så mange flere selskap med en striere pengestrøm inn per ansatt enn i Øvre Strandgate 124. 2012-regnskapet viser en netto kontantstrøm til staten på 146,9 milliarder kroner, 15 prosent høyere enn i 2011. Leker vi litt med tallene ser vi fort at det utgjør over to milliarder per ansatt. Leker vi videre, er det fort gjort å trekke paralleller til storebror på Forus, men er det relevant?

DET NYE STATOIL?

For med et mer og mer internasjonaliisert Statoil, tenker nok enkelte at Petoro er det "nye Statoil"; tilbake til Den norske stats oljeselskap, Lagårdsveien, Arve Johnsen og kassebeholdning i en sigar-eske. Så enkelt er det nok ikke. Det blir omtrent som å sammenlikne epler med pærer, skal vi tro Grethe Moen.

– Statoil har operatøransvar, det har ikke vi, og skal heller ikke ha det. Statoil skal konkurrere og bygge seg opp også internasjonalt, det er ikke på agendaen hos oss. Vår oppmerksomhet er bare på norsk sokkel og det å maksimere de verdiene vi forvalter for staten her. Vi har selvsagt mye til felles på norsk sokkel, men noe nytt Statoil er Petoro ikke.

– Du har jobbet i både nevnte Statoil og Shell. Hvor har du hatt det kjekkest?

– Jeg har hatt det gøy i 30 år, jeg! Men da jeg kom til Petoro i 2011 var det som å komme hjem. Det er et lite selskap med få ansatte som jobber godt tverrfaglig, i en temmelig flat struktur. Og alle sitter nær de beslutningene som tas. Så akkurat nå har jeg det veldig kjekt!

– Dere finansieres over statsbudsjettet. Hvordan fungerer en slik finansieringsmodell, synes du?

Jeg forventer et høyt investeringsnivå, både på etablerte og nye felt. Vi har stor tro på Barentshavet og andre nordområder, der er Petoro godt posisjonert.

– Det fungerer greit, og vi gjør uansett jobben vi er satt til innenfor de rammene vår eier har bestemt. Samtidig er det slik at vi opererer i en bransje der det kan være behov for å snu seg raskt rundt.

Grethe Moen



Aktuell: Ny toppsjef i Petoro.

Utdanning: Sivilingeniør i kjemiteknikk.

Erfaring: Lang ledererfaring etter 30 år i oljebransjen.

Statoil (1982-2007), Shell (2007-2011) og Petoro (2011-).

Grethe Moen ønsker større fleksibilitet med tanke på finansiering, et romsligere budsjett for å gjøre egne vurderinger, tolkninger og studier.

Derfor tror jeg at en noe større fleksibilitet i måten vi er finansiert på, og et noe romsligere budsjett for å gjøre egne vurderinger, tolkninger og studier, ville vært et bidrag til å maksimere statens direkte eide verdier innenfor olje og gass. Men her kan vi bare anbefale, eieren bestemmer. Noe nytt, stort oljeselskap skal vi uansett ikke bli.

KOSTNADSNIVÅET BEKYMRE

Investeringsnivået på norsk sokkel øker, iPAX mener det kan nå 300 milliarder årlig om noen år. Moen deler troen på stor aktivitet, men samtidig ser hun med bekymring på kostnadssiden.

– Jeg forventer et høyt investeringsnivå, både på etablerte og nye felt. Vi har stor tro på Barentshavet og andre nordområder, der er Petoro godt posisjonert. Men kostnadsnivået er bekymringsfullt. Borekostnadene er nesten doblet på under ti år, så det å være kostnadseffektive blir helt sentralt de neste årene for å sikre konkurransekraften.

– I Stavanger-regionen snakkes det om voksesmerter i form av mangel på både boliger, gode trafikkløsninger og

kompetanse. Hva mener du den største utfordringen?

– Kompetanse! Likevel må jeg si at jeg har stor tro på at vi klarer å holde på hovedstadposisjonen vår, men det må være plass til mer enn olje og gass også i denne regionen. Jeg vil ikke påstå at bransjen tar for stor plass, men vi kan ikke skikke oss slik at det blir umulig for andre yrkesgrupper å bosette seg i regionen. For vår egen del er det viktig at vi klarer å utvikle oss i takt med omgivelsene. For én ting vet jeg etter 30 år i bransjen; det blir aldri som vi tror! Bare tenk på hvordan oljeprisen har utviklet seg de siste 10-12 årene! Da er det greit å ha en liten, tverrfaglig organisasjon som er fleksibel og kan tilpasse seg. Og det har vi!

– Hva gleder du deg mest til i den nye jobben?

– Å lære enda mer – og å gjøre en forskjell! Til nå har jeg jobbet med en liten bit av det store bildet. Jeg vil videre, utvikle selskapet og ta vare på det gode arbeidsmiljøet her. Så håper jeg at jeg kan innfri forventningene fra omgivelsene.

NEED SPACE?

LET US KNOW – WE'VE GOT IT!

Tel. 971 00 999 – baseproperty.no

base
PROPERTY

FLEKSIBILITET MED AIRFRAME UTSTILLINGSSYSTEM



Fleksibelt rammesystem:

- Monteres uten verktøy
- Spennende byggemuligheter

Dekorpanel med print og magnetfeste:

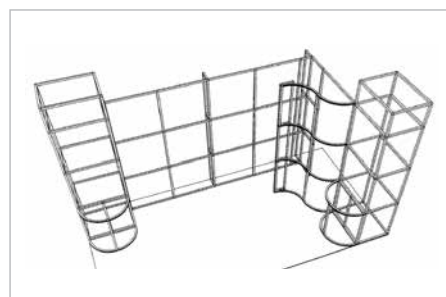
- Sandwichplater med aluoverflate
- Akrylplater for bakkelysning

Muligheter:

- Høy gjenbruksverdi
- Messevegger
- Disker, bord, hyller
- Innbygging av flatskjerm

Tilbehør:

- Belysning
- Messegulv
- Flightcase



*"Messe, utstilling eller bare tomme kontorvegger?
Vi har løsninger for det meste og kan printe på de
aller fleste materialer. Vi har egne designere og leverer
til inn- og utland. Ring oss for en uforpliktende samtale."*

Egil Hagir | Prosjektleder | 909 14 759

BITMAP*

Kvitsøygata 15, 4014 Stavanger
Tlf. 51 84 92 30, post@bitmap.no
www.bitmap.no

Med blikk for stjernene



Du skal føle deg som en stjerne i møte med Emmy & Oscar. De er ikke helt A4 hodejegere, agenter og formidlere av innleid arbeidskraft i et kompetansesøkende arbeidsmarked. Noen effektive løsninger ligger rett foran nesen på oss, mener Siw Priscilla Selheim og Bente Halvorsen.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

Begge har over 20 års erfaring fra salgs- og serviceyrker innen ulike sektorer.

– Vi har begge jobbet som ledere med rekruttering fra den andre siden av bordet, og vet hvor viktig det er å få inn rett person, og samtidig hvor kostbart det er å ansette feil, forteller Selheim – med mellomnavnet som får Elvis-fansen til å nikke anerkjennende.

Siw og Bente har vokst opp sammen og kjenner hverandre godt. De er enige om hva de ser etter, "stjernekvaliteten" – og søker kompetanse, motivasjon og indre drivkraft i menneskene som henvender seg til dem. Det handler om å kunne tilby bedriften kvalifiserte og motiverte ansatte, og sikre arbeidstakeren den rette bedriften i et langsiktig perspektiv. God match og innfridde forventninger, vinn-vinn.

– Vi er stolte av, men på samme tid svært ydmyke overfor alle de fantastiske og kompetente menneskene vi har i vår kandidatbase. Der har vi hele spekteret, fra personer med svært lang erfaring innen ledelse fra blant annet olje og gass, til ulik grad av kompetanse innenfor flere fagområder. Noen er aktive jobbsøkere, mens andre har det greit der de er, men ønsker at vi skal være deres øyne i markedet i tilfelle noe spennende dukker opp.

MIDT I SMØRØYET

Emmy & Oscar er hodejegere, agenter og formidlere av innleid arbeidskraft i et regionalt arbeidsmarked som oppfattes som attraktivt på grunn av et høyt lønnsnivå, men der det også er utfordrende å skaffe folk med riktig kompetanse. Beliggenheten i Madlakrossen gjør veien kort til både Stavanger sentrum, Tananger, Randaberg og Forus for

rekrutteringsselskapet som Selheim startet opp i april 2012, i Stavanger sentrum. I mars flyttet de inn i nye, trivelige lokaler fire kilometer fra sentrum, med Amfi Madla som nærmeste nabo.

– Vi er ikke opptatt av fasade, selv om noen kanskje tror det når de ser lokalene våre for første gang. Vi er opptatt av helheten i formidlingen av Emmy & Oscar. Folk skal oppleve den røde tråden i møte med oss, føle seg hjemme når de

Vi må tørre å være oss selv, være uredde, la oss begeistre og samtidig evne å begeistre andre!

besøker oss, og de skal kunne slappe av og vise hvem de er. Det er klart vi driver business, men det er en sårbar og personlig prosess for jobbsøkeren, og det ønsker vi å ta på alvor. Vi er nok idealister, vi brenner for det vi gjør og legger hele vår sjel i arbeidet. Det merker de vi samarbeider med, og vi har svært tett relasjon med flere av våre kunder.

– Hvem er kundene?

– De er i hovedsak større og mindre aktører innenfor olje, gass og energi. I tillegg har vi hatt oppdrag innen hotell, media, jordbruk og møbelindustri. Vi ser at der hvor vi har utviklet gode relasjoner, så er det lettere å vite hvilke kandidater som passer inn, eller ikke, i bedriften. Det sparer både oss og kunden for tid og ressurser.

– Hva skiller dere fra andre selskap i rekrutteringsbransjen?

– Vi jobber i hovedsak med anbefalte kandidater, mennesker som er knyttet til våre nettverk. Det er som regel alltid et knutepunkt mellom personen som tar kontakt og noen vi kjenner, dette gir oss en større trygghet i prosessen. Det er viktig å skape en åpen og tillitsfull dialog som gjør at vi sitter igjen med et godt inntrykk og forståelse av hvem kundene og kandidatene er – og ikke minst hva de

ønsker og ikke ønsker. Suksess for oss er at kunden får en ansatt som trives i selskapet, takler oppgavene og har et langsiktig perspektiv, samtidig som kandidaten har fått en jobb med mulighet for utvikling og et miljø som matcher. Det vi er mest stolt av er når vi tar på alvor folk de andre byråene ikke har ønsket å bruke tid på, fordi de ikke er helt A4. De største talentene og stjernene er ofte ikke som alle andre, og av og til tar det en stund å finne den rette matchen, men du verden så tilfredsstillende det er når vi kan ringe og gratulere med ny jobb!

KOMPETANSEMANGEL, ELLER...?

Stadig større deler av en oljebransje på høygir er avhengig av importert arbeidskraft. De siste ti årene er andelen arbeidsinnvandrere doblet og utgjør nå ti prosent av arbeidsstyrken, og det er ingeniørmangel som er hovedforklaringen. Da er det et paradoks at det finnes mange arbeidsledige ingeniører, mener Halvorsen og Selheim.

– Det finnes faktisk mange tilgjengelige ingeniører, men de mangler gjerne den rette spisskompetansen. Av og til er det eneste som mangler noen som vil satse på dem og kurse dem der det skorter, så kan de utføre en utmerket jobb. I stedet plukker bedriftene ansatte fra konkurrentene, med risiko for at de går tilbake igjen. På denne måten kastes verdifull tid og ressurser bort, i stedet for å tenke nytt og våge å satse annerledes. Det meste kan læres, men motivasjon og drivkraft kommer innenfra – og det slår erfaring lenge før målstreken.

Som i mange privathjem er kjøkkenet hjertet hos Emmy & Oscar. Det er stort sett der de gode samtaler finner sted, enten det er bedrifter som trenger ansatte eller folk på let etter ny arbeidsgiver. I dag er de to, men målet er å vokse, skape en verdibasert arbeidsplass der mennesker kan være seg selv, trives og glede seg til hver eneste dag på jobb. Samtidig skal de ha påvirkningskraft, bli verdsatt, utnytte potensialet sitt fullt ut. Og le høyt og masse i løpet av dagen. Det er viktig.

– Jeg må ha med meg mennesker som ikke tenker jantelov, sier Selheim.

Siw Priscilla Selheim (t.v.) startet rekrutteringsselskapet Emmy & Oscar i fjor vår, ansatte Bente Halvorsen på høsten, og gikk med overskudd allerede første driftsår.



Emmy & Oscar har innredet lokalet til en plass hvor folk kan trives og være seg selv.

– Du kan ikke være ekte og samtidig være underlagt janteloven. Vi må tørre å være oss selv, være uredde, la oss begeistre, og samtidig evne å begeistre andre. Det visste jeg at jeg kunne finne i Bente, og vi har alltid øynene åpne etter personer med tilsvarende egenskaper. For på sikt håper vi at Emmy & Oscar kan etablere seg i andre byer også.

MER EDRUELIGHET

En del av jobben er å underbygge det beste i kandidatene, men det kan like gjerne handle om å kjøle ned folk, bidra med en porsjon realitetsorientering.

– Svært mange unge i regionen har aldri jobbet en eneste dag før de er ferdig med sin bachelor eller master, og de forventer skyhøy startlønn og bonus på toppen. Fokuset er hvilken bedrift som kan gi dem best betingelser og ikke best utviklingsmuligheter. Men bildet er selvsagt sammensatt. Det er mange fantastiske unge, nyutdannede vi har hjulpet ut i jobb som har en imponerende drivkraft,

Det meste kan læres, men motivasjon og drivkraft kommer innenfra, og det slår erfaring lenge før målstreken.

motivasjon og ydmykhet. Dét er stjerne-kvalitet. Og for ikke å glemme de mange bedriftene som virkelig tar de ansatte på alvor og strever etter å bli stadig bedre.

EMMY & OSCAR?

Og siden stjerne-kvalitet er nevnt, er det helt på sin plass å rydde unna den nagende tvilen. Jo, det har en sammenheng med navnevalget.

– Verdiene våre kom raskt på plass; ekte, åpen, personlig og begeistring. Emmy & Oscar skal jobbe med

Emmy & Oscar

Ansatte: 2

Eierskap:

Siw Priscilla Selheim 100 prosent.

Omsetning (budsjettet):

2013: 6 millioner.

2014: 10 millioner.

Nettside: www.emmy-oscar.no

talentene og stjernene i næringslivet. Fellesnevneren er de som vil noe, de med gode holdninger, motivasjon og drivkraft og et ønske om å utrette noe. I møtet med oss skal de oppleve at vi ser og tror på talentet, på stjerne-kvaliteten. Dermed Emmy & Oscar – to navn de fleste forbinder med stjerner!



BACHELOR OF MANAGMENT

Videreutdanning på BI Stavanger - i kombinasjon med jobb

Sikkerhetsledelse

Programmet gjennomgår tiltak for å møte sikkerhetsutfordringene og ivareta beredskapen når ulykker inntreffer. Programmet gir deg en grundig lederutdanning med fokus på organisatorisk sikkerhet. Det blir lagt vekt på en praktisk tilnærming til fagområdene. Du vil utvikle forståelse for relasjoner mellom samfunn, virksomhet og enkeltpersoner; tilegne deg kunnskaper om trusselbildet, sårbarhet og sikkerhet i et utvidet perspektiv, samt få ferdigheter til å utøve helhetlig sikkerhetsledelse i egen virksomhet.

HMS-ledelse

HMS-ledelse innebærer ledelse av både tekniske, fysiske, sosiale og organisatoriske områder. For å kunne ivareta dette kompetansebehovet har vi utviklet et helhetlig lederprogram hvor lederutviklingskompetanse fra Handelshøyskolen BI kombineres med HMS-kompetanse fra eksterne fagmiljøer.

Du får en grundig lederutdanning med fokus på HMS. Etter gjennomført program skal du ha økt forståelse for relasjoner mellom samfunn, virksomhet og den enkelte ansatte, ulike organisasjonsperspektiver, forstå filosofi en rundt total-kvalitetsledelse. Du får også verktøy og modeller for å kunne prioritere og å fokusere på de viktigste områdene innen HMS i egenbedrift.

For mer informasjon og påmelding:
bi.no/stavangervidere

TYNGDEN DU TRENGER

BI



NøkkelPersonell AS er et konsulentfirma, etablert i 1996, med virksomhet innen rekruttering og utvelgelse av personell til midlertidige og faste stillinger.

Vårt spesialfelt er innen området økonomi, regnskap og lønn. I tillegg har vi personell innen HR, innkjøp/logistikk, prosjekt- og administrasjonsarbeid. Vi har til sammen mer enn 40 års erfaring fra vikarformidling og rekruttering.

For mer info se www.nokkelpersonell.no eller ring 51 84 20 00.



Store nok til å levere – små nok til å bry seg ...



SENTRUMSGAVEKORTET

til 220 butikker, spisesteder, byopplevelser, underholdning, byrom og hjerterom – i byen din!

Kom og opplev Stavanger sentrum!
SE • SMAK • NYT • LE • HØR • LEK • FØL



**STAVANGER
SENTRUM**

SpareBank
STAVANGER

MAGASINBLAA

ARKADEN
TORGETERRASSEN

Gavekortet er gyldig i 3 år

GAVEKORTET KAN KJØPES:

Mæhle, Østervåg 4

Adr. Østervåg, Østervåg 25

Vakkert, Salvågergata 3

Gavekortautomat, Straen Senteret

Stavanger Sentrum, Nygata 15



www.stavangersentrum.no



Du står gjærne tidlig opp når du har store ting på gang

Martin Linge er en omfattende feltutbygging: En helt ny bolig- og produksjonsplattform med kraft fra land og et fast forankret lagerskip for olje. Fra 2016 og i mange år framover skal dette feltet eksportere gass til Storbritannia, mens oljen renses på feltet før den sendes videre med skytteltankere. Martin Linge er bare én av grunnene til at vi står opp litt tidlig her hos Total.

Total er et av verdens største olje- og gasselskap, med nærmere 50 års erfaring i Norge og med mange **storetingpågang.no**

Tre nye år for Sykkelløftet

Snart er det 4000 deltakere i Sykkelløftet som sykler til jobb og sparer regionen vår for kø. Nå er det klart at prosjektet fortsetter i tre nye år – til 2016. – Vi ser at det virker, og derfor fortsetter vi, sier Helmer Berre, prosjektleder for Sykkelløftet.



Tekst: Egil Hollund
Foto: John Gunnar Skien

Sykkelløftet startet opp i 2011 etter initiativ fra Næringsforeningen, Rogaland fylkeskommune, Statens Vegvesen, Stavanger og Sandnes kommune. Totalt

la partnerne tre millioner kroner i potten for å få flere til å sykle til og fra jobb.

- Vårt enkle budskap er at alle klarer å sykle til jobb minst én dag i uken. Dersom vi får med oss alle, vil 20 prosent av bilene forsvinne fra vegnettet – noe som igjen vil føre til at nesten alle køer blir borte, sier Berre.

Og selv om ikke Sykkelløftet har klart å få alle arbeidstakere i regionen til å

Helmer Berre er prosjektleder for Sykkelløftet. - Næringsforeningens nettverk og den unike koplingen til næringslivet i regionen er nok den aller viktigste årsaken til at prosjektet har lyktes såpass bra, sier han.

sykle til jobb, er prosjektet definitivt en suksess. Ved hjelp av kampanjer og premier, og ikke minst et motiverende og enkelt registreringssystem på nett

OFFICE | furniture

RAGNARS

Minimalist design combining geometric simplicity and attitude.



der både enkeltpersoner og bedrifter kan delta og konkurrere mot seg selv og andre, er det snart 4000 deltakere som til sammen sykler tusenvis av kilometer hver dag. For å sette det i perspektiv, har sykkelløftet klart å mobilisere 40 prosent av deltakerantallet i den nasjonale og mangeårige Sykle til jobben-aksjonen.

- I tillegg til å spare regionen for kø, bidrar vi også til bedre helse. Kan det bli bedre? spør Berre.

ØKER INNSATSEN

Kanskje er svaret ja. I alle fall har partnerne økt budsjettet med 50 prosent over de neste tre årene, til 4,5 millioner kroner.

- Vi har brukt mye ressurser siden starten på å utvikle et konsept og et system som folk trives med. Målet har vært å lage en hjelpesentral for å få opp sykkelbruken. Den skal fortsatt utvikles, men nå skal vi intensivere kampanjedelen av prosjektet enda mer, sier Berre.

Med seg på laget har Berre en egen ressursgruppe i Næringsforeningen, som bidrar til å løfte fram prosjektet og deler sine erfaringer fra den enkelte bedrift.

- Næringsforeningens nettverk og den unike koplingen til næringslivet i regi-

onen er nok den aller viktigste årsaken til at prosjektet har lyktes såpass bra, mener Berre.

POTENSIALET ER STORT

Både klimatiske forhold og topografien i Stavanger-regionen ligger til rette for sykkelbruk. Og bedre skal det bli.

- Det er på trappene utrolig mange positive tiltak fra offentlige myndigheter. Det kommer lukket P-anlegg for sykler og dedikerte sykkelveger. Og om få år skal sykkelstamveien mellom Sandnes og Stavanger stå ferdig. Det vil gi jobbsykling et viktig statusløft, mener Berre.

Han minner om at 60 prosent av alle bilturer i regionen er kortere enn 1,5 kilometer. Med andre ord, en perfekt tur for sykkel. Og dersom også bedriftene tar sin del av ansvaret, er det kanskje realistisk at én av fem sykler til jobb.

- Garderobeforhold og et sikkert sted å parkere sykkelen er det som skal til. Selv for en liten bedrift er det mulig å få til mye til prisen av et par parkeringsplasser, fastslår Berre.

Sykkelløftet

- Sykkelløftet startet opp i 2011, etter initiativ fra Næringsforeningen, Statens vegvesen, Rogaland fylkeskommune, Stavanger og Sandnes kommune.
- Prosjektet har som mål å få flest mulig til å sykle til jobb minst én dag i uken. Dermed blir det mindre biler på veiene, mindre køer og folk får bedre helse på kjøpet.
- Sykkelløftet har 3600 deltakere som til sammen har syklet over 750.000 kilometer, og bidrar med flere tusen nye kilometer hver dag.
- I utgangspunktet var Sykkelløftet et treårig prosjekt. Dette er nå utvidet med tre nye år, til og med 2016.

B&B
ITALIA

By blending creativity, innovation and industrial know-how, B&B Italia create products that "are valuable in time"



HOME | furniture

Kielland AS is an interior design concept, which offers design solutions to residential and commercial customers.

Kielland AS offers architect – and interior design services and provides lighting solutions for both residential and commercial customers.

VISIT OUR SHOWROOM
Madlaveien 50, Stavanger

OFFICE | furniture
+47 901 53 390

HOME | furniture
+47 51 64 64 80

M Ø B E L H U S E T

Kielland®

www.kielland-home.no



Duket for ny sesong - filming i gang!

Mot slutten av året kan du igjen benke deg foran TV-skjermen og bli med på en fantastisk reise gjennom landets beste mat- og reiselivsdestinasjoner. Arne Hjeltnes og Heine Totland fortsetter som programledere for den populære serien.



Tekst: Trude Refvem Hembre

Næringsforeningen i Stavanger-regionen har vært prosjekteier for Det Norske Måltid helt siden starten i 2008.

– Det Norske Måltid er et prosjekt som mobiliserer tung matfaglig og næringspolitisk kompetanse fra hele

Opptakene til en ny runde i det norske matfatet er godt i gang. Det legges opp til seks regionprogrammer i tillegg til et avslutningsprogram fra Stavanger-regionen. Her fra finaleprogrammet i Stavanger konserthus forrige sesong.

landet, og svært mange aktører fra ulike ledd i verdikjeden er involvert. Dette er derfor et prosjekt som i betydelig grad bidrar til nettverksbygging, kompetansedeling og innovasjon i mat- og måltidsnæringen, sier Harald Minge, administrerende direktør i Næringsforeningen.

Klimatiske forhold gjør at våre råvarer fra sjø og land får helt unike smaksegenskaper, og norske kokkers suksess i internasjonale konkurranser synliggjør matnasjonen Norge – i inn- og utland. Bredden i spennende spisesteder i alle prisklasser gjør at gode matopplevelser basert på lokale råvarer finnes over hele landet. Matopplevelser i kombinasjon

med levende kulturlandskap og fantastiske naturopplevelser er fortrinn som kan befeste Norge som destinasjon.

Oppfinnsomhet, engasjementet og utvikling av lokalmat de siste årene har vært fantastisk og det synes som dette er en trend som fortsetter. Det Norske Måltid som prosjekt er med på å underbygge verdiene Norge har både som matland og som reiselivsdestinasjon.

Det Norske Måltid må videre sees i sammenheng med de overordnede matpolitiske prioriteringene som har vært styrende de siste årene. Regjeringen har i løpet av de siste ti årene gjennomført en kraftig opptrapping av innsatsen for å



fremme norsk matproduksjon. Innsatsen har vært offensiv, systematisk og målrettet, og den har omfattet råvarer og produkter fra både land og sjø.

Jostein Soland er prosjektansvarlig for Det Norske Måltid.

– For Det Norske Måltid 2013 har vi tatt innover oss Nærings- og Handelsdepartementets inndeling av Norge i seks reiselivsområder samt erfaringer og tilbakemeldinger på det regionale arbeidet og tv-produksjonen. Vi planlegger nå seks regionsprogrammer og et syvende avslutningsprogram. Tellus Works skal produsere de sju programmene og det skal vises på TV 2. Forholdene ligger altså godt til rette for å gi Det Norske Måltid et ytterligere løft. Målet er å samle hele det kulinariske Norge årlig til en offensiv for norsk mat- og matkultur. Opptakene til programmene fra de seks matregionene startet i juni og fortsetter ut oktober.

I november-desember kan TV-seerne følge dette spennende programmet som formidler norsk matglede på TV2!



Heine Totland (t.v) og Arne Hjeltnes fortsetter som programledere for Det Norske Måltid.

Dette er Det Norske Måltid:

Det var Næringsforeningen i Stavanger-regionen som i 2008 tok initiativet til prosjektet Det Norske Måltid. Målet var å synliggjøre lokale og regionale råvarer, og dermed styrke primærnæringene og foredlingsbedriftene innen norsk matproduksjon. Prosjektet har de siste to årene blitt en tv-serie, og denne videreføres i 2013. Formålet med tv-serien er å formidle matglede og kunnskap om norsk mat til hele Norges befolkning.



Visjon: Det Norske Måltid skal vise veien til det norske matfatet!

Målsetting: Øke etterspørselen etter norsk mat og drikke. Skape stolthet over våre råvarer. Heve omdømmet til vår egen matproduksjon.

Hovedbudskap: Norge er et fantastisk matland. Det finnes noe godt i nærheten av deg!

Vi flytter dine ansatte til og fra Norge!

For mer informasjon besøk oss på www.adamsexpress.no,
eller send en e-post til: oslo@adamsexpress.no,
bergen@adamsexpress.no eller stavanger@adamsexpress.no.



Adams
express

– Rosenkildehuset flytter!

Når ONS Norway arrangeres for første gang 19.-21. august, er Næringsforeningen på plass med egen stand - for første gang. – Vi flytter på sett og vis Rosenkildehuset de tre dagene, forteller strategidirektør Inger Tone Ødegård.



Tekst og foto: John Gunnar Skien

25 kvadratmeter stort blir "Rosenkildehuset" under ONS Norway, en stand stor nok til å ta vel i mot gjester - og ikke minst huse den store møteaktiviteten i Næringsforeningen.

– Olje og gass er et satsingsområde for oss, da er det naturlig å være der bransjen er disse tre dagene. All møteaktivitet, inkludert styremøte, blir lagt til møterommet på standen vår, sier Ødegård.

SAMARBEIDSARENA

Næringsforeningen har aldri hatt egen stand under tidligere ONS-arrangement. Nå er ikke ONS Norway like stort, likevel blir det en svært viktig arena for leverandørindustrien ettersom arrangementet er forbeholdt norsk sokkel. Småtteri er det ikke snakk om, hvis en skulle tro det, bare utenlandsomsetningen til norske leverandører var rundt 200 milliarder kroner i fjor - mange ganger mer enn verdien av lakseeksporten. Under ONS Norway kan man lett komme i kontakt med denne bransjen - og Næringsforeningen.

– Næringsforeningen er en arena der bedrifter møtes, og en møteplass der næringsliv og det offentlige kan spille



hverandre gode. Det skal vi være under ONS Norway også. Arrangementet kaster lys over en annen del av bransjen enn det ordinære ONS gjør, derfor håper jeg virkelig at folk tkommer, særlig de som ellers ikke pleier å besøke ONS. Grip sjansen, oppfordrer Ødegård.

FOKUS PÅ LEDSAGERE

Næringslivet i regionen vår er mer og mer avhengig av kompetent arbeidskraft fra utlandet, men ledsagerne de tar med seg står svært ofte uten jobb når de kommer til Norge, til tross for både erfaring og topp utdanning. Næringsforeningen skal gi disse et unikt tilbud under ONS Norway, lover Ødegård.

– Vi skal guide grupper med ledsagere som ikke vanligvis kommer på et slikt arrangement. Mange av dem er ivrige jobbsøkere når de kommer med sine

Næringsforeningen flytter all aktivitet til standen på ONS Norway - styremøtet inkludert, forteller strategidirektør Inger Tone Ødegård.

kjære til Stavanger-regionen, men de mangler gjerne en grunnforståelse av hva petroleumsnæringen egentlig er. Det skal de få et langt bedre bilde av dersom de kommer på ONS Norway, da er det også enklere for dem å søke de riktige jobbene senere.

– Når Næringsforeningen flytter det meste av aktiviteten til messeområdet under ONS Norway, betyr det at Rosenkildehuset i sentrum stenges?

– Neida, åpningstidene blir som før, for vi har både handelskammer- og konsulatfunksjoner å ivareta. Vi lager bare et lite Rosenkildehus på 25 kvadratmeter i tillegg de dagene.



På skisseplanet foreløpig, men for første gang stiller Næringsforeningen med egen stand under et ONS-arrangement.

KJØP BILLETTER TIL HØSTENS VIKTIGSTE KONSERT OG FESTMIDDAG!

MELVÆR & LIEN Foto Getty Images

Dette er innspurten av den store innsamlingsaksjonen for å få PET-skanner i Stavanger.

Lørdag 5. oktober arrangerer vi stor festkonsert i Stavanger konserthus med påfølgende middag. Billettinntektene går uavkortet til innsamlingsaksjonen!

Målet er 26 millioner kroner. Nå er vi på 22, derfor inviterer vi hele regionen til denne festkvelden som skal bringe oss i mål! Mange flinke artister er med, og listen blir stadig lenger! Erik Thorstvedt og Kjartan Salvesen er konferansierer.

Gunnar Hvarnes og Spiseriet står for maten, og vi lover førsteklasses saker. Vær forberedt på 7 retter med smakfulle overraskelser og nytelser!

Gå inn på www.billettportalen.no og kjøp billetter nå! Konserten begynner kl. 19.30 lørdag 5. oktober i "Fartein Valen". Etterfølgende middag og party finner sted i Zetlitz-salen.

Priser: Kr. 500,- pr. pers. for konserten. Kr. 2500,- pr. pers. for konsert + party med mat, drikke og underholdning.

ARTISTER: STAVANGER SYMFONIORKESTER/SIGVART DAGSLAND/
LIDO LIDO/KAADA/BRITT SYNNOVE JOHANSEN/HANNE SØRVÅG
HANS MORTEN HANSEN/CANOES/CHARLOTTE THORSTVEDT/POOR
EDWARDS/ KJELL REIANES/CHRISTIAN ERIKSEN/RUNE BJERGA/
KONFERANSIER: ERIK THORSTVEDT

Samspill

FOR PET-
SKANNER

SAMSPILL FOR PET-SKANNER ER EN DUGNAD MELLOM:
SYKEHUSET I VÅRE HENDER, STAVANGER SYMFONIORKESTER,
VIKING FK, KULTURKOMPANIET, WILBERG, INNEN 48 TIMER,
STAVANGER KONSERTHUS OG MELVÆR & LIEN.

Hvordan jobbe smartere?

Det opprettes nå en ny ressursgruppe i Næringsforeningen. Gruppen får navnet Ressursgruppen for kontinuerlig forbedring og innovasjon- Lean Forum Stavanger. Selv om navnet er langt, lar ambisjonen seg formulere kort: Hvordan jobbe smartere?



Tekst: Frøde Berge
Foto: John Gunnar Skien

Norsk industri er gjennomgående effektiv og konkurransedyktig. Samtidig må det føres en kontinuerlig kamp for holde kostnadene nede og produktiviteten oppe. Mye av nøkkelen ligger i et systematisk arbeid for å effektivisere arbeidsprosesser og å dele kompetanse.

Dette danner utgangspunktet for opprettelsen av den nye ressursgruppen, som har gitt seg selv et tre-delt mandat:

- Fremme verdiskaping og virksomhetsutvikling gjennom kompetanseutvikling og gjensidig utveksling av erfaringer, og dermed styrke forbedringsarbeidet i private og offentlige virksomheter.
- Øke samarbeidet om innovasjon og virksomhetsutvikling mellom forskjellige typer industri, offentlig og privat tjenesteteyting, samt forsknings- og utdanningsmiljøer.
- Gjennomføre erfaringsutvekslinger gjennom bedrifts- og virksomhetsbesøk, felles treningsfasiliteter, konferanser, møteplasser og studietilbud.

NYSKAPENDE SAMARBEID

På samme måte som ressursgruppens

tematiske fokus er rettet mot nyskaping og innovasjon, bærer opphavet til gruppen preg av nypløyd mark. Det allerede godt etablerte nettverket Lean Forum Norge var initiativtakeren til ressursgruppen.

Ottar Henriksen er styreleder i Lean Forum Norge, og har vært en av pådriverne i prosessen.

- Vi har siden 2009 etablert Lean Forum i ulike deler av landet. Dette er åpne fora med ambisjoner om å fremme verdiskaping gjennom videreutvikling av Den norske modellen og Lean-filosofien. Da vi ønsket å etablere oss også i Stavanger, var det naturlig å søke et samarbeid med Næringsforeningen som allerede har et høyt antall medlemsbedrifter og et stort nettverk i regionen, sier Henriksen.

Administrerende direktør i Næringsforeningen, Harald Minge, har store forventninger til den nye ressursgruppen.

- Også i Næringsforeningen har vi tro på at Lean-filosofien vil bidra til innovasjon og høyere produktivitet. Dette gjelder både for private og offentlige virksomheter. Når Lean Forum Norge og Næringsforeningen nå går sammen om å etablere en egen ressursgruppe så innebærer dette en ny og spennende måte å jobbe på for oss. Med den brede

og tunge sammensetningen gruppen har fått, er jeg overbevist om at vi vil få et «Lean-løft» også i Stavanger-regionen, sier Minge.

Rosenkilden kommer tilbake med mer informasjon om aktiviteter og møtetilbud, både i magasinet og på www.rosenkilden.no

For ytterligere informasjon om Lean Forum Norge, se www.leanforumnorge.no

Ressursgruppen Kontinuerligforbedring og innovasjon - Lean Forum Stavanger har følgende sammensetning:

Navn	Organisasjon
Tor Olav Schibevaag	Euro Offshore AS
Ove Tjelta	Alustar AS
Sigmund Bræk	NorSea AS
Kurt A Ommundsen	Risavika Terminal
Christine W. Seloter	SpareBank 1-SR-Bank
Kenneth Gilje	Gilje Tre AS
Torbjørn Gjerdevik	Laerdal Medical
Helge Totland	Block Berge
Eivind Skeie	Hydro
Kjartan Møller	Stavanger kommune
Kjell-Sigve Kvalvåg	Sintef Raufoss
Stein Byrkjeland	Deloitte
Marianne Wiig	Deloitte
Frøde Berge	Næringsforeningen



Næringsforeningens nye ressursgruppe for kontinuerlig forbedring og innovasjon- Lean Forum Stavanger er klar til innsats. Fra venstre: Ottar Henriksen (Lean Forum Norge), Torbjørn Gjerdevik (Laerdal Medical), Stein Byrkjeland (Deloitte), Sigurd Paulsen, Christine Wathne Seloter (SR-Bank), Kjell-Sigve Kvalvåg (Sintef Raufoss), Frøde Berge (Næringsforeningen), Marianne Wiig (Deloitte), Eivind Skeie (Hydro Karmøy), Kjartan Møller (Stavanger kommune) og Tor Olav Schibevaag (Euro Offshore AS).

Ring oss på 04800 - hele døgnet, alle dager

Nå også for
bedrifter!



Siden 1. januar 2011 har vi svart på telefoner døgnet rundt, 365 dager i året, for å hjelpe våre privatkunder med store og små utfordringer. Finnes det noen grunn til at ikke bedriftskundene våre skal få samme mulighet? Nei, det gjøre det ikke. Så nå kan både små, mellomstore og store bedrifter også ringe oss når det passer. På samme nummer, **04800**.

A for Alltid åpent. Hele døgnet, alle dager.

2020park

Stavanger
12 min

Gausel

Sandnes
7 min

Klepp
16 min

Bryne
20 min

Nærbø
25 min

Egersund
55 min

Lei av at verdifulle medarbeidere må bruke tid i kø?

Dobbeltsporet har 97%* punktlighet og gjør arbeidsreiser mer forutsigbare og presise.

Kontakt oss i dag for et tilbud på kontorlokaler.

Ring 997 37 758
2020park.no

*) Tall fra Jernbaneverket. 2011

2020park™

Slik blir møtehøsten

Aldri før har så mange deltatt på møter i Næringsforeningen. Og det er mye glede seg til denne høsten!



Tekst: Trude Refvem Hembre
Foto: John Gunnar Skien

Næringsforeningen er nå til stede i hele Stavanger-regionen fra Dalane i sør til Ryfylke i nord. Det er medlemsmøter i hele regionen gjennom Næringsforeningens ressursgrupper. Hele 23 grupper er vi oppe i nå.

– Det er medlemsmøter og aktiviteter i hele regionen. Ressursgruppene samler viktig og bred kompetanse i regionen. Ressursgruppene representerer regionens viktige fagmiljøer og bidrar til at regionen kan ligge i forkant av utviklingen. Slik kan vi sammen nå visjonen om å «Gi kraft til vekst». Våre verdier er modig, dagsordensettende og godt vertskap, forteller administrerende direktør Harald Minge.

Våren 2013 har vi registrert en stor økning i antall deltakere på Næringsforeningens møter.

Hittil i år har vi hatt 3.894 deltakere på 38 møter og arrangementer. I fjor på samme tid hadde vi 2.780 deltakere fordelt på 39 arrangement. Dette tilsvarer en økning på hele 40 prosent. I gjennomsnitt har vi 102 deltakere per arrangement. I 2012 var dette tallet 71.

Prosjektleder Anne Woie koordinerer en rekke av møtene i regi av ressurs-

gruppene. Hun sier det er spennende å se hvordan aktivitetene vises igjen i hele regionen.

– Ressursgruppene gjør et viktig arbeid med å aktualisere problemstillinger og bygge nettverk i ulike deler av regionen.

I tillegg til møtene på norsk, tilbyr Næringsforeningens INN-nettverk 70 møter årlig på engelsk.

– Det er stadig flere kompetanseinnvandrere som har behov for å styrke sitt nettverk og øke kompetansen på ulike områder, forteller strategidirektør Inger Tone Ødegård. Hun benytter anledningen til å minne om Rosenkildehusets 200 års jubileum hvor medlemmene inviteres til feiring i nyoppusset hus 6. september.

ROGALAND PÅ BØRS

Siden 2005 har Næringsforeningen sammen med DNB arrangert Rogaland på børs hvor børsnoterte selskaper med base i Rogaland presenterer seg for sitt lokale publikum. I år er DnBs toppsjef Rune Bjerke igjen klar for dette populære arrangementet som i fjor samlet hele 481 deltakere i DNB Arena. Vi får høre profilerte foredragsholdere – så sett av dagen i november!

KVINNEPLASSEN

Næringsforeningens satsing på kvinner fortsetter til høsten og dato blir 15.

november og Kvinneplassen er et seminar som arrangeres to ganger i året med foredragsholdere på topp nasjonalt nivå, spennende lokale kvinner og med nettverksbygging som hovedingredienser. Vi vil motivere til karriere og lederskap, med gode eksempler og med en frisk og humørfyllt stemning på Kvinneplassen.

ENERGISATSING

Årets nyskapning ONS Norway foregår i Stavanger Forum 19.-21. august. Utstillingen og konferansen er en viktig arena for leverandører på norsk kontinentalsokkel for å presentere produkter og tjenester.

Offshore Technology Days, OTD, har tradisjon for å være den mest effektive B2B-markedsplassen for norsk kontinentalsokkel. I år arrangeres OTD 23.-24. oktober i Stavanger.

Næringsforeningen vil være til stede med stand på begge disse sentrale arenaene for energibransjen.

KLASSIKERE PÅ REKKE OG RAD

Andre kjente og populære møter til høsten blir Lederskolen. Høstens Lederskole blir som vanlig spekket med dyktige foredragsholdere og viktige tema innen ledelse.

Har du tilholdssted i Dalane, eller bare ønsker å holde deg oppdatert, kan du også denne høsten få med deg



Jeg tror det er nyttig med samlingssteder som Rogaland på børs. Det er viktig å kunne trekke erfaringer og få inspirasjon av andre, sier konsernsjef Rune Bjerke i DNB som kommer på Rogaland på børs 2013. Foto: DNB.

hva som skjer i regionen – både i september og i oktober. Hittil har nye og nyttige tema blitt kombinert med spennende gjester, kulturinnslag, humor og mingling i en tilbakelent talkshow-stil. Kommende sesong er det den siste onsdagen i september og i oktober du skal holde av.

I vår startet Næringsforeningen et nytt konsept i samarbeid med Kommunikasjonsforeningen og Markedsføringsforeningen, et framoverlent møte- og møteplass for regionens kanaler, byråer og kunder. Mediebaren fortsetter til høsten med oppstart første torsdag i september. Her kan du som jobber med, eller er interessert i markedsføring og kommunikasjon, få faglig input, inspirerende foredrag og store nettverksmuligheter.

«Infrastruktur for et konkurranse-dyktig Vestland» er temaet for Logistikkdagen 2013 som går av stabelen 7. november. Logistikkdagen er en av de viktigste møteplassene for alle som er opptatt av samferdsel og logistikk på Vestlandet – og arrangeres i et samarbeid mellom NHO Logistikk og Transport, Logistikkforeningen, Næringsforeningen og Maritimt Forum.

PULPIT

Den verdenskjente lederguruen Tom Peters kommer til Pulpit 2013. Det samme gjør The Economist-redaktør Zanny Minton Beddoes, supermotivator og Idol-dommer Jan Fredrik Karlsen og Kapital-redaktør Trygve Hegnar. Vi lover deg en svært spennende dag!

Se egen sak i Rosenkilden om den store konferansen Pulpit.

PRESENTASJONSTEKNIKK PÅ AGENDA

Alle må fra tid til annen holde presentasjoner, enten internt i bedriften eller eksternt. De aller fleste har sommerfu-

Høstens møteplan

Dato	Tidspunkt	Arrangement
19.aug	08.00 - 17.00	ONS Norway
27.aug	18.00 - 21.00	Energidebatt
27.aug	18.00 - 21.00	Gründertreff
29.aug	09.00 - 15.00	Landsbykonferansen
03.sep	09.00 - 12.30	Kompetansedeling - jobb smartere med Lean
03.sep	19.00 - 21.00	Stemmerettsjubileet
04.sep	08.00 - 10.00	Hotellmøte - Sandnes
05.sep	18.00 - 21.00	Mediebaren
06.sep	14.00 -	ROS - 200 års jubileum
11.sep	18.00 - 21.00	Treffpunkt Jæren
12.sep	13.00 - 15.00	HR-møte: Vil vi at flinke folk skal ha Norge på CVen?
17.sep	08.30 - 11.00	Kunsten å presentere
18.sep	08.00 - 10.00	Utelivsmøte i Sandnes
18.sep	18.00 - 21.00	Tungenes-møtet
18.sep	18.00 - 21.30	Nytt og Nyttig i Dalane
24.sep	18.00 - 21.00	Forskningsdagene
25.sep	08.00 - 17.00	Pulpit
27.sep	11.00 - 13.00	Lederskolen
01.okt	12.30 - 15.00	HR-rollen i strategisk betydning
15.okt	12.00 - 18.00	Konsulentdag
16.okt	08.00 - 10.00	Hvor skal Sandnes stadion ligge?
17.okt	08.30 - 15.30	Introduksjonskurs i styrearbeid
17.okt	19.00 - 23.00	Kick-off varehandel
22.okt	13.30 - 16.00	Treffpunkt Gjesdal med Arne Hjeltne
23. okt	08.00 - 17.00	OTD - stand
24.okt	08.00 - 13.00	Risavikadagen
25.okt	08.00 - 13.00	Boligkonferansen
25.okt	11.00 - 13.00	Lederskolen
30.okt	18.00 - 21.30	Nytt og Nyttig i Dalane
31.okt	18.00 - 21.00	Medlemsmøte/mingle møte i Sandnes
01.nov	11.00 - 13.00	Kommunikasjonsdagen
05.nov	08.30 - 11.00	Internasjonale forretningskulturer
07.nov	08.30 - 17.00	Logistikkdagen
07.nov	18.00 - 21.00	Mediebaren
13.nov		Treffpunkt Jæren
14.nov	18.00 - 22.00	Årets bedrifter
15.nov	11.00 -	Kvinneplassen
19.nov	08.30 - 11.00	Ny pensjonsreform - konsekvenser for bedrifter
22.nov	11.00 - 13.00	Lederskolen
26.nov	19.00 - 21.00	Stemmerettsjubileet
27.nov	11.00 - 13.00	"Iskald presisjon"- samarbeid med EM i Curling
27.nov	08.00	Sandnes Øst og infrastruktur
29.nov	11.00 - 13.00	Korrupsjon og internasjonal handel
06.des	11.00 - 13.00	Lederskolen
13.des	12.00 - 14.00	Julemøtet i Rogaland Teater
19.des	18.00 - 21.00	Juleavslutning - Treffpunkt Jæren

gler i magen i forkant. Praktiske råd og idéer for å fange tilhørernes oppmerksomhet, og ikke minst for å få flest mulig til å glede seg til å holde presentasjoner, tilbys på seminar 17. september.

MATSATSING PÅ TV

Det Norske Måltid 2013 samler hele det kulinariske Norge for å feire norsk matkultur i en livsstilserie med det formål å synliggjøre lokale og regionale råvarer, og gjennom det styrke primærnæringene og foredlingsbedriftene innen norsk matproduksjon. Programmet består av sju episoder. Av disse skal det være én

episode fra hver av de seks matregionene og et avsluttende finaleprogram i Stavanger-regionen. Episodene har en varighet på 45 minutter hver, og programledere er som vanlig Arne Hjeltne og Heine Totland. Sendeperioden blir november-desember 2013.

Det blir også arrangert en matfaglig konferanse i tilknytning til finaleprogrammet. Denne skal avsluttes med en middag basert på årets beste råvarer og produkter.

Se høstens møtekalender på www.rosenkilden.no



KULTURILSKUDD FOR ALLE!

“ETTER AT JEG BEGYNTE MED SSO, HAR JEG FÅTT EN BEDRE UTSTRÅLING”

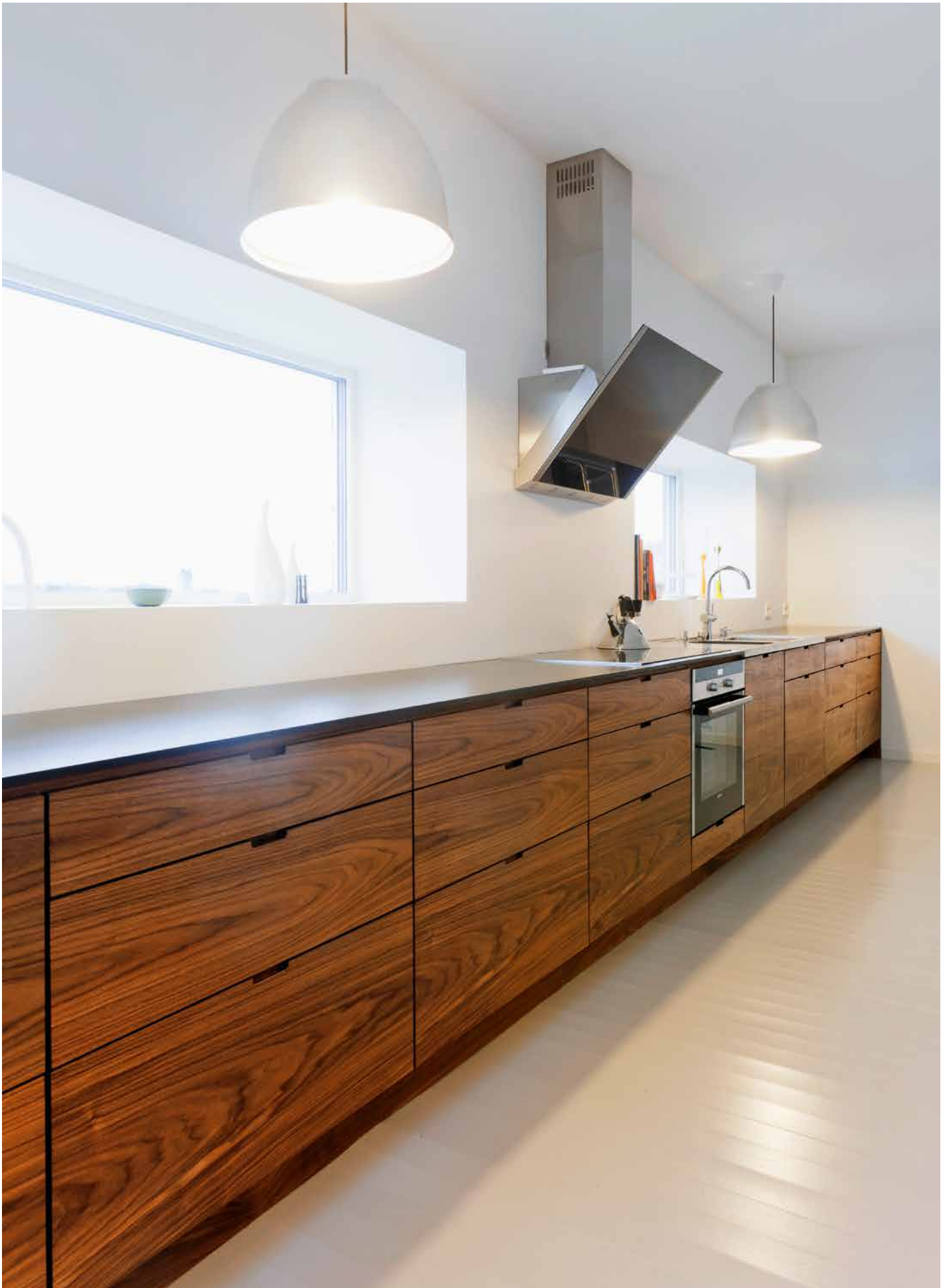
PRØV ET KONSERTABONNEMENT
DU OGSÅ – OPPLEV FORSKJELLEN!
BESØK VÅR BILLETTLUKE ELLER
SSO.NO

Velg mellom Hovedserien eller Klassikerserien med henholdsvis 17 konserter og 7 konserter.
Skaff deg fast plass i Fartein Valen til godt rabatterte priser. Dessuten får du spesialtilbud
til utvalgte konserter utenom abonnementet.



STAVANGER SYMFONIORKESTER

Musikk til folket i 75 år!



Kjøkkensjefen

Frode Kommode Tingbø har sørget for minst to bemerkelsesverdige ting. For det første er etternavnet omskapt til en anerkjent merkevare. Tingbø-navnet har de fleste kjøkkeninteresserte notert seg. For det andre har han et mellomnavn de fleste flirer av. Gjør du det ikke, har han en løsning på det også!



Tekst og foto: John Gunnar Skien

– Vi gjør ferdig et kjøkken som skal til Oslo, det skal hentes om tre timer, forteller Frode Kommode Tingbø.

Men den daglige lederen i Tingbø kjøkken & interiør påstår han har tid til besøk, så da stoler vi på det. Produksjonslokalet ligger landlig til på Hellvik, en drøy mil nordvest for Egersund sentrum. Det var riktignok i Egersund det hele startet midt i finanskrisen i 2009, men behovet for mer plass meldte seg for alvor i fjor. Produksjonen ble flyttet, butikk og utstilling lever videre i byen. Firmaet har i dag fire ansatte, daglig leder inkludert. Eierstrukturen er heller ikke videre komplisert og uoversiktlig. Frode Kommode Tingbø eier 100 prosent av aksjene. 34-åringen er utdannet møbelsnekker og har også jobbet som kjøkkenmontør i Oslo.

BETALER FOR KVALITET

Men hvorfor montere andres kjøkken når du kan designe og bygge dine egne? Det var i hovedstaden at det gikk opp for han at han kunne skape en nisje, en egen bedrift.

– Jeg så at det var marked for kvalitetskjøkken og en betalingsvilje blant folk når du lager skikkelige ting. Vi ligger i den øvre prisklassen, det er ingen hemmelighet, men vi er ikke dyrest. Og dersom folk har behov for noe billigere løsninger, finner vi alternativer. Det handler om materialvalg, dyre eller billigere hvitevarer – og kanskje noen skap i

Tingbø har på kort tid blitt en trend- og stilskaper innen kjøkken i Norge. Foto: Nils Kristian Th. Eikeland.



– Mange ler godt når de ser mellomnavnet mitt, men ikke alle. Da er det greit å kunne skrive Frode K. Tingbø.

... folk bestiller kjøkken bare fordi det er Tingbø – enkelte uten å komme og kikke engang!

stedet for så mange skuffer. Vi skreddersyr kjøkkenet slik folk vil ha det, i forkant får de gode råd og tips til løsninger.

– Du har et design og en merkevare å ta hensyn til, så det er vel grenser for hvor mye du kan tillate av ville påfunn fra kundene?

– Det hender at jeg må si nei, men det er ikke så ofte. Det er selvsagt viktig for

oss at vi står for det vi lager og tror på det vi holder på med. Det forstår folk.

FLINKE DANSKER

Tingbø har blitt en trend- og stilskaper innen kjøkken i Norge, noe kundene har lagt merke til. Bestillingene kommer i all hovedsak fra folk med adresser i Stavanger- eller Oslo-området. I år leverer de fra seg 25 kjøkken, i fjor 22, en fin vekst med andre ord. Så veldig mye større er det heller ikke meningen at bedriften skal bli, påstår sjefen selv.

– Vi skal ikke bite over for mye, det går utover både helse og kvalitet. Det skal ikke bli mer stress enn gøy! Så jeg

Fortsettelse fra forrige side ...

ser for meg at vi muligens ansetter én møbelsnekker til og produserer 30 kjøkken årlig og omsetter for ni-ti millioner om noen år.

- Hva gjør du for å skaffe nok fagfolk?
- Det er ekstremt vanskelig å få tak i norske møbelsnekkere, nesten umulig, vil jeg påstå. Men nå er vi en skikkelig god gjeng, med to kolleger fra Polen og Litauen på laget.
- Du både designer og bygger kjøkken. Hvor henter du inspirasjon fra?
- Danskene er veldig flinke, jeg skal ikke legge skjul på at jeg er sterkt inspirert av dem. Ellers så gjelder det å lese magasiner og følge med, vi skal heller ikke glemme den dynamikken som oppstår mellom oss og kundenes ønsker. Sånt skaper utvikling.

”Vi skal ikke bite over for mye, det går utover både helse og kvalitet. Det skal ikke bli mer stress enn gøy!

NOE Å TENKE PÅ

Selv om det har gått godt siden starten for fire år siden, er det først i år Tingbø selv føler han kan ta ut en skikkelig lønn i bedriften. Familieøkonomien er det konen som har sikret.

- Det er hun som har finansiert familien mens vi har bygget opp dette, ja. Nå er det ikke et mål for meg å bli rik, men jeg kan jo ikke drive med veldedighet heller, smiler kjøkkensjefen.
- Er vi nordmenn flinke til å lage kjøkken?
- Vel, jeg synes det er rom for mer kreativitet. Folk er for opptatt med å fylle alle flater med skap. Tenk på kjøkkenet som et møbel, og spør fagfolk om hjelp før du bestemmer deg! Det er et godt råd jeg vil gi.
- Er det greit med Ikea-kjøkkenen også?
- Jeg har ikke et vondt ord å si om Ikea. De har blitt overraskende bra.

Men for oss er det utvilsomt stas at folk bestiller kjøkken bare fordi det er Tingbø – enkelte uten å komme og kikke engang! Da har vi fått til noe, skapt både et godt produkt og varemerke.

MARKEDSFØRINGEN

I fjor brukte bedriften en del kroner på annonsering i interiørmagasiner, i år er beløpet null. Effekten av annonsering er merkbar, men det koster. Heldigvis er jungeltelegrafen gratis.

- Vi får mange kunder fordi tidligere



kunder anbefaler oss. Det samme ser vi nå at interiørarkitekter gjør. Ingenting er bedre enn at de som har kjøpt kjøkken av oss er fornøyde og råder andre til å bruke oss!

KOMMODE

Så var det dette mellomnavnet Kommode da, som har vært en følgesvenn i ti år. Et uttrykk for bredden i sortimentet er det ikke, for det er stort sett kjøkken alt handler om for møbelsnekkeren nå. Så poenget er:

- Jeg er jo møbelsnekker! Da lov-verket åpnet for litt tøys, søkte jeg om navneendring. Siden den gang har navnet vært Frode Kommode Tingbø. Mange ler godt, men det er ikke alle som synes det er like morsomt. Da er det greit å kunne bruke Frode K. Tingbø.

– Jeg så at det var marked for kvalitetskjøkken og en betalingsvilje blant folk når du lager skikkelige ting, sier møbelsnekker Frode Kommode Tingbø.

Tingbø kjøkken & interiør

Etablert: 2009.

Daglig leder: Frode Kommode Tingbø.

Ansatte: 4.

Omsetning 2013: 6 millioner kroner (budsjettert).

Nettside: tingbo.no

Vardheia næringspark

i Klepp kommune – et attraktivt område for næringsvirksomhet

**Til
leie**

ADMINISTRASJONSBYGG/ PRODUKSJONSLOKALER



Vardheia industriområde er i dag en av de største industriparkene på Nord-Jæren og består av virksomheter innenfor en rekke ulike bransjer. Området skal i de kommende årene utvides betydelig. Her er fremtidsmulighetene unike for store og mellomstore bedrifter.

Utleier kan etter nærmere avtale oppføre bygg tilpasset den enkelte leietakers arealbehov.

Våre leiebetingelser vil være meget konkurransedyktige sammenlignet med regionens største næringspark.

Vi tilbyr:

- **Gode grunnforhold /pelefrie tomter • Ingen kostnader til infrastruktur**
- **Byggeklare tomter • Gode trafikale forhold • Gunstige tomtepriser**
- **Rasjonelle og funksjonelle bygg tilpasset for leietaker**
- **Samlet gir det meget konkurransedyktige leiepriser.**

For nærmere opplysninger/prospekt kontakt:

Helge Riska mobil 416 92 324 mail: hriska@focal.no





**Kan du tenke det,
kan vi trykke det.**

Papir
Plast
Tapet
Acryl
Stål
Glass
Lerret
Sponplater
Profoto medier
Tekstil/ flagg
Messesystemer

**- Stikk innom vårt
nybygg på Forus
og ta en titt.**

Stavanger

Kontorveien 12 - 4033 Stavanger
Tlf: +47 51 90 66 00 - Faks: + 47 51 90 66 35

Kristiansand

Rigetjønnveien 3 - Postboks 146 - 4662 Kristiansand
Tlf: +47 38 00 30 50 - Faks: +47 38 01 43 42

www.kai-hansen.no



KAI HANSEN
TRYKKERI

Veifinneren organisa- sjonsrådgivning og analyse

Geografisk plassering:
Sandnes

Kontaktperson: Einar
Brandsdal, tlf. 97751539,
ebrandsd@online.no
Webside: www.fotefar.com

Firmabeskrivelse:

Veifinneren tilbyr konsulenttjenester innenfor: Lederutvikling. Organisasjons-, HMS- og andre typer medarbeiderundersøkelser. Endringsprosesser – rådgivning, konsekvensanalyser og gjennomføring med vekt på partsammensatte medvirkningsprosesser. Forbedring av styringssystemer. Evalueringer og utredninger. Daglig leder, Einar Brandsdal, er statsviter, har 25 års erfaring som leder og rådgiver innenfor fagområdet organisasjonsutvikling og omstilling. Han har også en bistilling som førstelektor i endringsledelse ved Institutt for media, kultur og samfunn ved UiS.

Veifinneren er et enkeltmannsforetak som samarbeider med andre mindre konsultantselskaper om større og mer sammensatte oppdrag.



PTMC

Geografisk plassering:
Ipark, Ullandhaug og Eikvåg,
Farsund

Kontaktperson: Per
Tønnessen

Webside: www.ptmc.no

Firmabeskrivelse:

Uavhengig konsultantselskap som arbeider innen strategisk bedrifts- og næringsutvikling, rådgivning og kompetansestøtte til prosjektorganisasjoner. I tillegg har selskapet i flere år bistått i ledelse av teknologiutviklingsprosjekter innen brønntechnologi i Statoil. Selskapet har erfaring fra etablering



av flere bedrifter som ProBarents AS, Barents NaturGass AS i Nord Norge, bedriftsalliansen Lister Alliance i Listerregionen, samt deltatt i Forretningsutvikling av Omega AS som medinvestor og styreposisjon. Selskapet vil kunne være kontaktpunkt i Stavanger-området for utenlandske selskaper under etablering i Norge, eller for overføring av offshore-kompetanse til andre land og regioner. Selskapet arbeider primært med oppdrag i Stavanger-regionen, Listerregionen og Nord-Norge. Selskapet har kontorfellesskap med IPAX AS, på Ipark i Stavanger.

L115

Leilighetshotell

Geografisk plassering:
Hillevåg

Kontaktperson: Aase
Tjørhom

Webside: www.l115.no

Firmabeskrivelse: L115 Leilighetshotell åpnet i april og ligger i hjertet av Hillevåg. Leilighetshotell L115 tilbyr forskjellige ulike typer leiligheter tilrettelagt for deg som har jevnlig behov for hotell eller en sentral bolig i kortere eller lengre perioder. Alle leilighetene har flott utsikt over sjø, fjord og fjell. L115 Leilighetshotell kan tilby 46 splitter nye, komfortable og effektive leiligheter som gir deg muligheten til å slappe av akkurat som du gjør hjemme. Det er også et eget loungeområde der gjesten kan slappe av med kaffe, te, aviser, tv og treffe andre som bor på huset. Lagårdsveien L 115 ligger en kort spasertur fra Stavanger sentrum. Paradis stasjon er like ved og kollektivtilbudet meget bra. Velkommen til L115 Leilighetshotell!



Plener consulting

Geografisk plassering: Støperigata 2,
4014 Stavanger

Kontaktperson: Torstein
Plener, torstein@plenerconsulting.no

Firmabeskrivelse:

Plener Consulting ble opprettet januar 2013 som et enkeltmannsforetak.

Foretaket gir rådgiving innenfor kommunikasjon, markedsføring/salg, ledelse og strategiarbeid.

Idéen bak rådgivingen er at de ulike elementene i verdikjeden henger sammen og at de viktigste konkurransefortrinene har utgangspunkt i menneskene i bedriften.

Plener Consulting jobber med å skape en indre kraft og "drive" internt i bedriften som bygger på felles verdier og kommersielle drivere. Målet er å ta skrittet fra god til fremragende.

Gode og kjekke ledere trenger dyktige samtalepartnere og Plener Consulting synes det er spennende å kunne bidra gjennom slike prosesser.

Det brukes over fire milliarder kroner på sponning i Norge og bedriften ønsker å jobbe for at de investeringene som blir gjort i næringslivet innenfor sponning har en strategisk forankring og gir en tilfredsstillende avkastning.

Plener Consulting driver også med organisasjonsutvikling, endringsledelse og har et spennende nettverk med mange dyktige aktører som samarbeider om flere prosjekter.



God ledelse gjør forskjellen


BJØRNSEN
www.bjornsen.no



NYE MEDLEMMER SIDEN SIST

Hå Rugeri AS

Geografisk plassering:

Nærbø

Kontaktperson: Jone Pollestad, tlf. 901 59 757, jonep@haa-rugeri.no

Webseite: www.haa-rugeri.no

Firmabeskrivelse:

Familiebedriften Hå Rugeri AS ble etablert i 1995 av Jone Pollestad. Bedriften leverer daggamle kyllinger til slaktekyllingprodusentene på Sør- og Vestlandet. I det første driftsåret 1996 ble det produsert cirka to millioner kyllinger. Produksjonsvolumet har økt hvert år og er i år rundt 23 millioner kyllinger. Eggene blir levert av 18 forskjellige rugeeggprodusenter, lokalisert mellom Finnøy og Varhaug. I tillegg har bedriften tilknyttet seg sju oppalere. Hå Rugeri AS har hele tiden hatt et tett og godt samarbeid med tidligere Prior, nå Nortura. For å styrke og formalisere samarbeidet ytterligere, kom Nortura inn på eiersiden i mai 2007. Hå Rugeri ser for seg en ytterligere vekst i tiden som kommer.



Zoaring Stavanger

Geografisk plassering: Stavanger

Kontaktperson:

Henrik Jesman

Sunde, ceo@zoaring.com, mob. 958 88 024



Web-side: www.zoaring.com

Firmabeskrivelse: Zoaring produserer filmer basert på såkalt videoscribbling; filming av tegning på papir, og animasjon av dette. Den uformelle og organiske stilen gjør at formatet egner seg godt til å formidle tung og vanskelig informasjon til folk i alle aldre. Zoaring lager både opplysningsvideoer (reklame, presentasjoner o.l.) for firmaer og læringsvideoer basert på videoscribbling.

Klatrefabrikken Stavanger AS

Geografisk plassering:

Stavanger

Kontaktperson:

Eirik Skjærseth, eirik@skjaerseth.no

Firmabeskrivelse: Opplevelser på alle nivå innen klatring, helt fra den som aldri har klatret før til den avanserte. Buldring, tauklatring, rappel, slackline, klatrekurs, klatreskole, teambuilding.



IntelliServ

Geografisk plassering:

Tananger, Sola.

Kontaktperson: Thomas Andrew Jackson, Thomas.Jackson@nov.com, tlf. 995 88 026

Firmabeskrivelse: NOV™ IntelliServ® provides the oil and gas industry with the only high-speed, high-volume, high-definition, bi-directional broadband data transmission system that enables down-hole conditions to be measured, evaluated, monitored and actuated in real time. This means, that we create value by offering our customers the possibility to know facts they never even knew they could know.



Vecora

Geografisk plassering: Sandnes

Kontaktperson: Torstein Bolme, bolme@vecora.no, mob. 47409141

Firmabeskrivelse: Vecora er et digitalt reklamebyrå og totalleverandør innen markedsføring og kommunikasjon. Bedriften skaper et helhetlig univers i skjæringspunktet mellom digitale kanaler og tradisjonell reklame. Tjenester: Merkevare & kommunikasjon,



trykk & reklame, web, utvikling & drift. Webseite: www.vecora.no

Egersund Bygg og Tomteutvikling AS

Geografisk plassering:

Egersund.

Kontaktperson: Eivind Løyning, eivind@byggogtomt.no, mob. 976 86 100

Webseite:

www.byggogtomt.no

Firmabeskrivelse: Egersund Bygg og Tomteutvikling ble etablert i 2001.

Firmaet har siden ekspandert og kan nå tilby en rekke tjenester. Bedriften har i dag fire ansatte. De har solid erfaring som tømrer, byggmester, byggeleder, takstmann og teknisk tegner og kan tilby et vidt spekter av tjenester vedrørende taksering av fast eiendom, bistand i byggesaker, byggetegninger og tomteutvikling. I tillegg utfører de termografering (varmefotografering) og trykktesting av bygninger.



Dialog psykologisenter

Geografisk plassering: Stavanger

Kontaktperson: Svein Gran, svein@dialogpsykologsenter.no, mob. 93061738.

Firmabeskrivelse:

Bedriften jobber primært med terapi, individuelle samtaler, men også med teambuilding og kurs i mindfulness. Bedriften har lang erfaring i å tilby bedrifter avtaler som gjør at deres ansatte har unik tilgang til alle deres tjenester uten ventetid. Webseite: www.dialogpsykologsenter.no



E|B|T

Endresen Brygfjeld Torall

ADVOKATFIRMA

Arbeidsrett – Erstatningsrett – Fast eiendom – Kontraktsrett

Verksgata 7 4013 Stavanger
Postboks 155 Sentrum 4001 Stavanger
Telefon +47 51 89 96 00 • post@ebtas.no

Vår erfaring – din fordel

www.advokatene.no



“Et oversiktlig og godt ERP-system er helt avgjørende for en bedrift som vår.”

Thor Arne Thorsen, Finance IT Coordinator i Deep Ocean AS

Total internkontroll i internasjonal oljeindustri

Med 14 datterselskaper og 600 ansatte er oljeserviceselskapet Deep Ocean avhengig av total internkontroll. EG NaviComs bransjeløsning for olje og gass har sikret dem dette – og effektivisert hverdagen både på land og offshore. For sånn er det: Microsoft Dynamics i bunn og vår kompetanse på toppen gir løsninger som lønner seg!

Unike bransjeløsninger

For å spisse utnyttelsen, funksjonaliteten og flyten i prosessene har vi utviklet spesialtilpassede løsninger for en rekke ulike bransjer – deriblant olje- og gassindustrien. Ta kontakt med oss, så forteller vi deg mer om hvem vi er og hva vi kan gjøre for din bedrift. Det er vi som gir deg prikken over i'en!

Les mer om Deep Oceans

ERP-løsning på www.egnavicom.no



EG

www.egnavicom.no

51 96 37 80

post@egnavicom.no



NaviCom

Nobelpris-festen til Stavanger?



Vi har jobbet for Coop Mega, Hillevåg Næringspark, Felleskjøpet, Fluid Control, Roxel, Coffice, Scan Tech, Ferguson Norge, Antenor m.fl.

Det kunne vært en artig utfordring. Vi i Eventos er klar for det meste.

Eventos er som navnet sier, et event-byrå. Vi gir deg opplevelser med det lille ekstra – vi vet hva som skal til for å begeistre. Vi har erfaringen, og vi kjenner de lure snarveiene til suksess.

Flotte lokaler for faglig påfyll og prima underholdning!

Hvor skal arrangementet foregå? Vi i Eventos er så heldige at vi kan tilby kurs- og festlokaler i vårt eget hus i Sandvikv. 13 (tidl. Internasjonalt Hus). Stilig interiør som innbyr til boblende stemning for inntil 300 deltakere toppes av en flott scene som gir artistene intim kontakt med publikum.

Prøv noe nytt!

Vi garanterer at nye hoder kan gi nye og spennende opplevelser.

Ta kontakt med Emmelie Forsberg eller Asle Aasland. Og tiden flyr. Snart er det julebord. Sats på noe nytt!

Eventos

Asle Aasland

Mob. 97 97 05 35

Emmelie Forsberg

Mob. 94 18 81 60



Eventos AS

Sandvikveien 13, 4016 Stavanger

post@eventos.no - www.eventos.no

Firmafest • Kundetreff • Blåtur • Rebusløp • Kurs • Konferanser
Innvielser • Jubileum • Messer • Salgsmøte • Seminar • Foredrag
Teambuilding • Kick-off • Julebord • Konsert • Stand-up • Quiz



Transition from motoring to pedaling yourself to Work

On two wheels in a new country

This region has had a constant growth of skilled labor from many countries. The culture shock one experiences when coming to the Stavanger region from a warm climate, pulsating metropolitan city life where public transport pretty much operates 24/7 is enormous. There are many factors that contribute to the adaptation to a new life in a new country; however, there is no doubt that those who adapt to life here the quickest are those who adopt our colloquial habits.



By: Inger Tone Ødegård

The region has a challenge as far as traffic congestion and there is notably less cars in spring when commuters use their bikes instead of cars as a means of transport. Many companies encourage their staff to use bikes as a means of transport by providing bike parking,

changing facilities and more. In Norway, you will find very few 5 year olds without their own bike. The challenge for quite a few newcomers moving to the region is that they have never cycled before, and therefore require more than just buying a bike.

New commercial areas are given less land for car parks and it is no longer a given that there is car park per office space. Therefore, bicycles are becoming a preferred means of getting around without being reliant on public transport.

Therefore, the need to learn to bicycle increases for those who have never biked in order to adapt to our public transport and culture.

In February, INN Stavanger Chamber of Commerce's welcome centre for expats, invited its members to a practical information meeting regarding the use of bicycles. Helmer Berre, the coordinator of the project 'Sykkel Løftet' explained the excellent uses of a bicycle, as a means of transport, for exercise and competition. INN established a 'Nordsjørittet' event for its members and 27 people took the challenge and had the race as a goal for training purposes. Some had biked before, however many started from scratch with balance, use of gears, brakes and adjusting seats as a starting point. 'Bike to Work' was the first part of the action plan, then came weekly training sessions with long distance biking. Riding the 'Nordsjørittet' in gale force winds was like a mission impossible for many of the participants and after completing this race the daily bike ride to work will be a piece of cake. The region now has many new enthusiastic ambassadors to encourage others to bike to work, which gives lasting memories and results.



BICYCLE TO WORK

f.v.: Amol Phadke, USA, Statoil, Indra Praveen Vardelly, India, Aker Solutions, Iñigo Azurmendi, Spain, Aker Solutions. Foto: Elisabeth Berntsen



The expat-group at Nordsjørippet 8 juni



Events coming up soon, open to all INN members:

- 3.09 Your participation in the Norwegian Democracy
- 5.09 Job training
- 11.09 Driving instruction seminar
- 18.09 The art of good communication in a new culture
- 25.09 Practicalities of having children in Norway

Every week:

Monday Walk and Talk - Mosvatnet

www.rosenkilden.com

Stavanger Chamber of Commerce has a regional welcome program for newcomers, International Network of Norway (INN)

- Weekly Area Orientation program (full day program)
- Weekly events
 - Cultural awareness and daily life
 - Networking
 - Introduction to Norwegian activities and sport
 - Job training sessions for spouses
- Monthly newsletter in English

www.rosenkilden.com

INN team: Randi Mannsåker, Emil Hume, Tom E. Gundersen og Inger Tone Ødegård



Høringsuttalelse fra Stavanger Sentrum AS og Næringsforeningen til ny reguleringsplan for sentrumshalvøya (Plan 2222).

INNLEDNING

Plan 2222 har flere gode forslag som vil medvirke til kvalitetsforbedringer og økt trivsel. Slikt sett inneholder planen mange positive elementer.

I handlingsprogrammet til Framtidens Byer gjengitt i sakforelegget til plan 2222 heter det:

Arbeidet med regulering av Sentrumshalvøya (plan 2222) er i hovedsak en verneplan.

Da arbeidet med plan 2222 startet ble det trukket fram at det var nødvendig med en oppdatert plan for å skape større forutsigbarhet og medvirke til å snu den negative trenden i Stavanger sentrum. Dette skapte blant annet forventninger om en plan med økt oppmerksomhet rettet mot næring og som tilrettela for en framtidsrettet næringsutvikling i sentrum. Disse forventningene er ikke innfridd, og det er liten grunn til å tro at planen vil medvirke til en bedre næringsutvikling, primært innenfor varehandelen.

GENERELT OM SENTRUMSUTVIKLING /VAREHANDEL

Stavanger Sentrum AS (STAS) har gjennom sin deltakelse i Norsk Sentrumsutvikling (NSU) blitt delaktig i et nettverk bestående av en rekke bysentrum nasjonalt og internasjonalt.

Sentrumsdebatten i Stavanger er som i de fleste andre byer preget av verdier som vern, trivsel, tilhørighet, identitet og historie. Erfaringene fra en rekke andre byer viser at en forutsetning for disse verdiene er at sentrum er økonomisk bærekraftig.

En annen erfaring viser at god sentrumsutvikling handler om å ta vare på og utvikle det eksisterende i kombinasjon med fornying og nybygg. Det området plan 2222 omfatter er ikke tilført en eneste ny kvadratmeter næringsareal siden kulturhuset på Sølvberget ble bygget. Mangelen på nye arealer er en sterkt medvirkende årsak til den stagnasjonen Stavanger sentrum opplever. Sett i forhold til den sterke veksten i handleareal utenfor sentrum i vår region forsterker dette ytterligere i negativ retning.

I dag er så godt som alle virksomheter innenfor varehandelen og de fleste andre næringer i sentrum, leietakere. Tidligere var det slik at eier av butikken også var eier av bygningen. Der dette fortsatt er situasjonen er bygningen skilt ut i eget selskap slik at butikken i praksis er leietaker. Endringen i dette bildet begynte tidlig på -50 tallet og har akselerert de siste 20 årene. Fram til nå har oppmerksomheten i stor grad vært rettet mot drivere og i alt for liten grad mot eiere. En av de mest sentrale utfordringene i sentrum er å få gård- og grunneiere til å engasjere seg i sentrumsutviklingen. En forutsetning for å få til et samarbeid mellom eiere er et eierforhold til en så viktig plan som dette. Dette eierforholdet er antakelig fraværende.

Hovedutfordringen i dag er at sentrum taper kampen om de gode leietakerne. Dagens varehandel stiller store krav til fleksibilitet, omstilling, logistikk og effektivitet. Innenfor et område med stadig strengere vernebestemmelser gir dette store utfordringer i forhold til lønnsomhet og det å kunne innfri de forutsetninger som ligger til grunn for dagens varehandel.

Svakheten ved plan 2222 er at den mangler en grunnleggende forståelse for at et økonomisk bærekraftig næringsliv med handel som det sentrale, er en forutsetning for å få til alle gode intensjoner planen legger opp til.

I perioden fra 1970 fram til i dag er antall handelsvirksomheter i Stavanger sentrum mer enn halvert. Samtidig har det vært en betydelig økning av virksomheter særlig innenfor uteliv og ulike former for privat tjenesteyting. Langt på vei har sentrum endret karakter fra å være sterkt dominert av handel til å dag å dominert av 4 nærmest likeverdige områder - tjenesteyting, handel, uteliv og kultur. Dette er en utvikling med mange positive sider.

Nyere forskning viser at varehandel er en forutsetning for å få til et godt bysentrum. Litt spissformulert er det slik at dersom varehandelen dør, dør sentrum og dermed også byen. Når siste butikk stenger, stenger byen.

Varehandlene i Stavanger sentrum har sammenliknet med mange andre byer klart seg meget godt. Like fullt er det et faktum at varehandelen i sentrum har hatt en negativ utvikling over flere år. Plan 2222 vil neppe medvirke til å snu denne utviklingen.

FORMÅL MED PLANEN.

I formålet heter det blant annet;

«Næring, bomiljø, kultur og rekreasjon skal utvikles, styrkes og bygge opp om Stavangers identitet som middelalderby og trehusby.»

Grunnlaget og utgangspunktet for både middelalderbyen og trehusbyen i sentrum er handel. Begge ble til for å dekke ulike behov i næringslivet. Formuleringen i formålet snur litt på dette. Et framtidsrettet økonomisk bærekraftig næringsliv i sentrum med handel som det sentrale vil kreve at både middelalderbyen og trehusbyen tilpasses dagens og morgendagens nærings utfordringer.

STAS og Næringsforeningen vil derfor foreslå at denne delen av formålet endres til:

«Næring med handel som det sentrale, bomiljø, kultur og rekreasjon skal utvikles. Et økonomisk bærekraftig næringsliv er en forutsetning for å styrke og bygge opp om Stavangers identitet som middelalderby og trehusby.»

GENERELT OM PLANEN

Planen inneholder en rekke gode intensjoner og forslag. Mange av forslagene har vært tatt opp i andre sammenhenger. Eksempelvis pekes det på at det «varer som mat og særlig ferskvarer» savnes. Dette har det vært snakket om i mange år og det er betimelig å spørre hvorfor ingen ting har skjedd? Det kan også være grunn til å spørre hvorfor ingen ting har skjedd på Holmen etter mange år med tilbakegang?

Planen blir i for stor grad en gjentakelse/oppramsing av tidligere forslag og det er vanskelig å finne de store og viktige «gripene» som vil medvirke til å snu en mangeårig negativ utvikling.

NYBYGGING

Planen åpner i noe grad for nybygg og utbygging, men for en sunn utvikling av næringslivet i sentrum, er områdene små og nærmest uten betydning. Det er stort behov for nytt næringsareal for å tiltrekke nye leietakere og aktører, og dermed holde sentrums attraktivitet oppe. Det er viktig med en tydelig plan som gir forutsigbarhet i vern kontra transformasjon slik at vi i framtiden unngår lignende saker som Zara.

Fortetting vil kunne gi nytt og økt næringsareal. Vi etterlyser nye og gjerne radikale forslag og vil særlig trekke fram to områder der det bør åpnes for å kunne tenke helt nytt:

- Breigaten/ Østervåg /Sølvberggaten/Kulturhuset /Bakkegaten
- Kirkegata/Valberget/Skagen/ Øvre Holmegate

Vi viser i denne sammenheng til vedlagte tegninger som STAS/ Stavanger Gårdeierforening og Næringsforeningen har fått utarbeidet, og som illustrerer hvordan utvalgte områder på sentrumshalvøya kan gis bedre utnyttelse enn i dag.

PARKERING

Planen legger opp til å fjerne flere parkeringsplasser. STAS og Næringsforeningen finner det uheldig at det fjernes parkeringsplasser uten at det vises til erstatning for disse. Vi anser spesielt sentrumsnære korttidsparkeringsplasser som særdeles betydningsfulle for varehandelen. En slik endring vil være negativt for næringslivet og er åpenbart i konflikt med målet om å styrke næringslivet i sentrum. En parkeringshall med inntil 1200 plasser under Nytorget/Bergeland vil skape en helt ny situasjon med hensyn til parkering og tilgjengelighet. En debatt og en eventuell endring i parkeringsmønsteret i sentrum hører hjemme i en slik sammenheng.

Med vennlig hilsen

Harald Minge
Administrerende direktør
Næringsforeningen
i Stavanger-regionen

Cecilie Christ
Daglig leder
Stavanger Sentrum AS



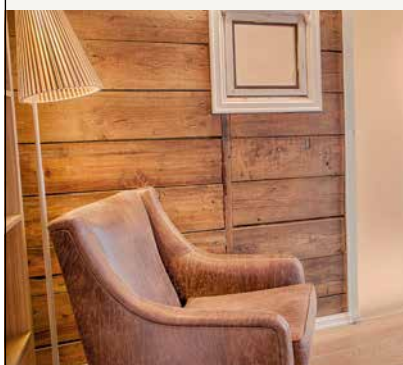
Nye Grand Hotell

*Med historien godt
forankret i veggene*

Grand Hotell sin historie går helt tilbake til 1897. Gjennom ulike epoker, forskjellige eiere og skiftende vilkår har Grand overlevd og blomstret. I dag illustrerer Grand Hotell ulike arkitektoniske tenkemåter og stilarter, såvel drage- og sveitserstil fra slutten av 1800-tallet som funkisstil fra 30-åra og 2000-tallets tilpasningsarkitektur. I den senere tid har flere nabohus blitt kjøpt og - med nennsom, antikvarisk hånd - bygget om og bygget inn i Grand Hotell slik det framstår i dag.

Tilrettelagt for dine møter

Vi er stolt av å kunne ønske deg velkommen til våre nye møte- og konferansesaler. Prøv vår nye lune lounge med sofagrupper og møtebord av lafta tømmer. Avslutt gjerne kvelden i vår stemningsfulle vinkjeller med kulinariske vin- og matopplevelser. Med god mat fra dyktige kokker og imøtekommende personale, skulle det være duket for en innholdsrik dag med en god og smaksrik opplevelse. Ta gjerne kontakt for mer informasjon og en hyggelig prat.



Grand Hotell Egersund
Postboks 16 / Johan Feyersgate 3
4379 Egersund

Tlf. 51 49 60 60
booking@grand-egersund.no
www.grand-egersund.no





Om ledelse og levemåte

Du blir det du spiser, heter det. Vi leder slik vi lever, kan vi si. Det synes iallfall Bryne-jenta June Kristin Lima Bru å mene. Hun avslutter sin bok «Den norske ledelsesmodellen» slik: – Oppsummert har denne boken drøftet temaet norsk ledelse i lys av historie, samfunnsmodell, ledelsesteorier, forskning og erfaring fra bokens lederprofiler. Ledelse i Norge er sterkt påvirkete av trepartssamarbeidet og kulturen styres av verdier som likeverd, tillit og inkludering.

June Bru leverte på vårparten i år en interessant bok om Norge og nordmenn, om likestilling og ledelse, om «flat» ledelse og høy verdiskapning. Vi har tidligere i denne spalten skrevet om Statoils som best i verden på Corporate Social Responsibility (CSR) samtidig som selskapet var blant de beste i verden på innovasjon – ifølge det amerikanske businessbladet «Fortune». – Hvordan kan dette være mulig? Spør vi, og June Bru gir langt på vei fornuftige svar: Norsk ledelse gir både høy trivsel for de ansatte og høy produktivitet for bedriftene.

Bjørnson Organisasjonspyskologene har i vår region langt på vei gitt en sosialantropologisk forklaring med tesen om «Rogaladeren». Pågangsmot, konsentrasjon om oppgaven, høyt tempo, gode resultater og relativt liten empati. «Godt gjort er bedre enn godt sagt», fleiper vi med. Mens bergenserne får den mindre flatterende resultatorienteringen med «godt sagt er bedre enn godt gjort».

Bru har unngått en slik fordomsfelle ved å bygge sin analyse på en rekke representative ledere – gründere som videreførere av virksomheter med lang historie. Her er kvinner som menn – som alle har levert eksepsjonelle resultater: Jens P. Heyerdahl d.y. og Finn M. Jebsen – tidligere parhester i Orkla, Janne Vangen Solheim fra Janus, Hilde Midthjell fra Dermagruppen AS, Inge Brigte Aarbakke i Aarbakke Group, Linn Cecilie Moholt i Karsten Moholt AS, Steinar J. Olsen i Stormberg-gruppen og tidligere konsernsjef i Seadrill, Alf C. Thorkildsen. De utgjør et representativt tverrsnitt av norsk næringsliv, og gjennom dybdeintervju med disse søker Bru å underbygge sin tese om den spesielle norske ledelsesmodellen.

TEORETISK FORANKRING

Norske ledere samarbeider med sine ansatte om beslutninger, noe som gir bedre resultater. Arbeidsformen er sterkt påvirket av trepartssamarbeidet, og dette har gitt en kultur som bygger på verdier som likeverd, tillit og inkludering. Mot slutten av boka presenteres en rekke ulike ledelsesdefinisjoner, bl.a. denne amerikanske «The art of inducing others to do what one wants them to do». Én av de norske går slik: «Leadership is to create meaningful interaction». Svært forenklet leser vi av «Den norske ledelsesmodellen» at ledelse «på amerikansk» er «top down management», mens den hos oss er «bottom up».

June Bru bygger sine konklusjoner i nåtid på historiske forutsetninger: Norsk skole- og velferdspolitik har fra midtene av 1700-tallet fungert som et myndiggjøringsprosjekt; norske bønder fikk tidlig stor selvtilit og selvråderett i forhold til resten av Europa.

I kunnskapssamfunnet er de ansatte – den intellektuelle kapitalen – bedriftens viktigste verdi. Derfor er samspillet mellom bedriftens ledelse og de ansatte helt avgjørende for lønnsom drift. Dette krever en omforent bedriftskultur. Disse forutsetningene var grunnleggende for svensken Leif Edvinsson da han på slutten av 1990-tallet fikk flyttet fokus fra penger til personell i diskusjonen om verdiskapning. Samtidig med Edvinssons introduksjon av begrepet intellektuell kapital, kom den danske framtidsforskeren Rolf Jensen med sin tese om «The Dream Society»: Fellesskapets evne til å samle seg om «den gode fortellingen» – å skape identitet og fellesskap kjenner tegner den vellykkete bedriften. I 2002 sammenfattes disse tankegangene av Ingebrigt Steen Jensen i boka «Ona fyr»

– et arbeid som skulle bli skjellsettende for norske bedriftsledere.

PRAKTISK NYTTE

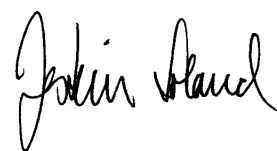
June Bru underbygger sin tese om at ledelse på norsk er flat, lydhør og lyttende ved å diskutere fellesnevnerne for en bedriftskultur: Motivasjon, evne til konflikthåndtering, bevisste valg, bruk av intuisjon og felles holdninger. De nevnte forutsetningene diskuteres punktvis med lederprofilene i boka og viser hvordan disse har vært bestemmende for lønnsomheten. «Den norske ledelsesmodellen» gir et friskt pust inn i en ledelseslitteratur som langt på vei har vært basert på erfaringer og refleksjoner fra amerikanske lederguruer.

Vårt «flate» samfunn har et langt bedre utgangspunkt for ledelse i kunnskapssamfunnet. Det norske myndiggjøringsprosjektet begynte for over 250 år siden, og vi har evnet å føre dette videre gjennom et trepartssamarbeid som har gitt oss dagens velferdssamfunn: – Ved å ta i bruk de ansattes potensial og samarbeide om å finne gode løsninger, gis bedriften næring og kraft, skriver June Bru. Og fortsetter slik: – Det fører også til bedre økonomiske resultater. Flere tenker bedre og smartere enn få – så lenge man trekker i samme retning. Gjennom felles innsats vil bedriftens mål oppnås lettere og mer effektivt.

Som bokens lederprofiler har vist: I ulike bransjer og gjennom mange år. Deres suksess er en realitet. Det er også den norske ledelsesmodellen.

Bruk den!

Avslutter June Bru. Og denne oppfordringen er det mange bedriftsledere som bør følge, skriver vi.





Gunnar Kvassheim
redaktør i Dalane Tidende

Det må gjøres nå

”Commerce is devouring inch by inch the coast of the island” skrev redaktør William Cullen Bryant i New York Evening Post i 1844.

New York City var i kraftig vekst. I løpet av 40 år hadde folketallet økt fra 60.000 til 312.000. William Cullen Bryant så at Manhattan ville bli fylt opp med boliger, handelsvirksomhet og industri.

– Dersom vi skal redde en del for helse og rekreasjon må det gjøres nå, slo redaktøren fast i artikkelen som er en del av forhistorien til at New York fikk sin fantastiske Central Park.

I dag er det ingen som kan tenke seg New York uten parken, som for over 150 år siden ble skapt på det som da var et virvar av steinbrudd, grisefermer, myr-områder og skur hvor fattigfolk bodde. Men da idéen ble lansert, var ikke utfallet opplagt.

Historien er full av eksempler på at omstridte beslutninger i ettertid blir genforklart og oppfattet som det eneste fornuftige å gjøre.

Einar Hedén tok i 1951 initiativet til bevaringen av det forfalne boligområdet på Straen i Stavanger. Det forelå planer om å sanere området, i tråd med reguleringsplanen som hadde blitt vedtatt noen år før. Den gamle bebyggelsen skulle bort og erstattes med nye bygninger. Stavanger skulle utvikles og fjerne sitt inntrykk av å være småby.

Hedéns forslag om å ivareta de gamle husene var kontroversielt. I 1953 gikk Stavanger bystyre, med fire stemmers

overvekt, med på å gi Hedén ett år på å dokumentere hvorvidt det var mulig og realistisk å rehabilitere og ivareta et mindre område.

Resultatet kjenner vi. I dag er Gamle Stavanger Nord-Europas best bevarte trehusbebyggelse. Man skal lete lenge for å finne noen som beklager at det var Einar Hedéns ønske som vant fram.

I Egersund har vi en liknede erfaring. Det var på hengende håret at ikke de kreftene som ønsket å fjerne småhusbebyggelsen på Hauen, Egersunds ”middelalderby”, vant fram. På slutten av 1970-tallet stod slaget, som endte med at småhusbebyggelsen ikke skulle rives og erstattes med nye større ”moderne” hus. De som ville ”rive lorten”, tapte.

Da daværende statsminister Gro Harlem Brundtland besøkte Egersund i 1994 ble hun vist rundt i byen. En tur innom Hauen var en selvsagt del av omvisningen. Blant de som smilte fornøyd da statsministeren ga uttrykk for sin begeistring, var også noen av ”riv lorten”-tilhengerne.

Det står stadig nye slag, hvor det viktige er å heve blikket og tenke langsiktig. Tas det hensyn til vår kulturhistorie og de rammene naturens bæreevne setter, øker mulighetene for at løsningene står seg godt når ettertidens dom skal felles.

I Sør-Rogaland står vi foran flere tiår

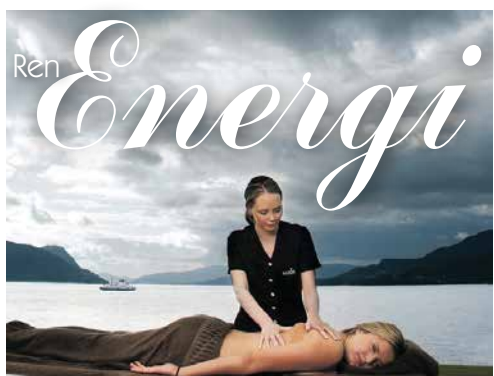
med sterk vekst. Det vil være avgjørende viktig at ikke kommunegrenser og tradisjonell regioninndeling står i veien for å lage robuste løsninger som vil framstå som riktige i generasjoner framover.

Det må legges til grunn for overordnet planlegging at hele Sør-Rogaland er et felles bo- og arbeidsmarked. Nye samferdselsløsninger vil knytte Ryfylke og Nord-Rogaland tettere til den søre delen av Rogaland. Her ligger store muligheter.

Dersom veksten i Sør-Rogaland skal konsentres på Nord-Jæren og Jæren, vil det resultere i press på dyrkbare areal og områder som brukes til turer og rekreasjon. Resultatet kan også bli fortettede boløsninger, som ikke er optimale.

Inkluderes hele Sør-Rogaland i vekststrategien, vil det gi bedre løsninger og et større mangfold. Boliger og næringsvirksomhet kan fordeles på et mye større areal. Dette kan kombineres med å utvikle en velfungerende storby på tvers av kommunegrensene på Nord-Jæren.

Det er i dette perspektivet et dobbeltspor på Jærbanen på hele strekningen fra Stavanger til Egersund må brukes som et offensivt redskap for å viske ut grenser og utnytte komplementære muligheter i hele Sør-Rogaland. Og som William Culleb Bryant konkluderte i 1844; det må gjøres nå.

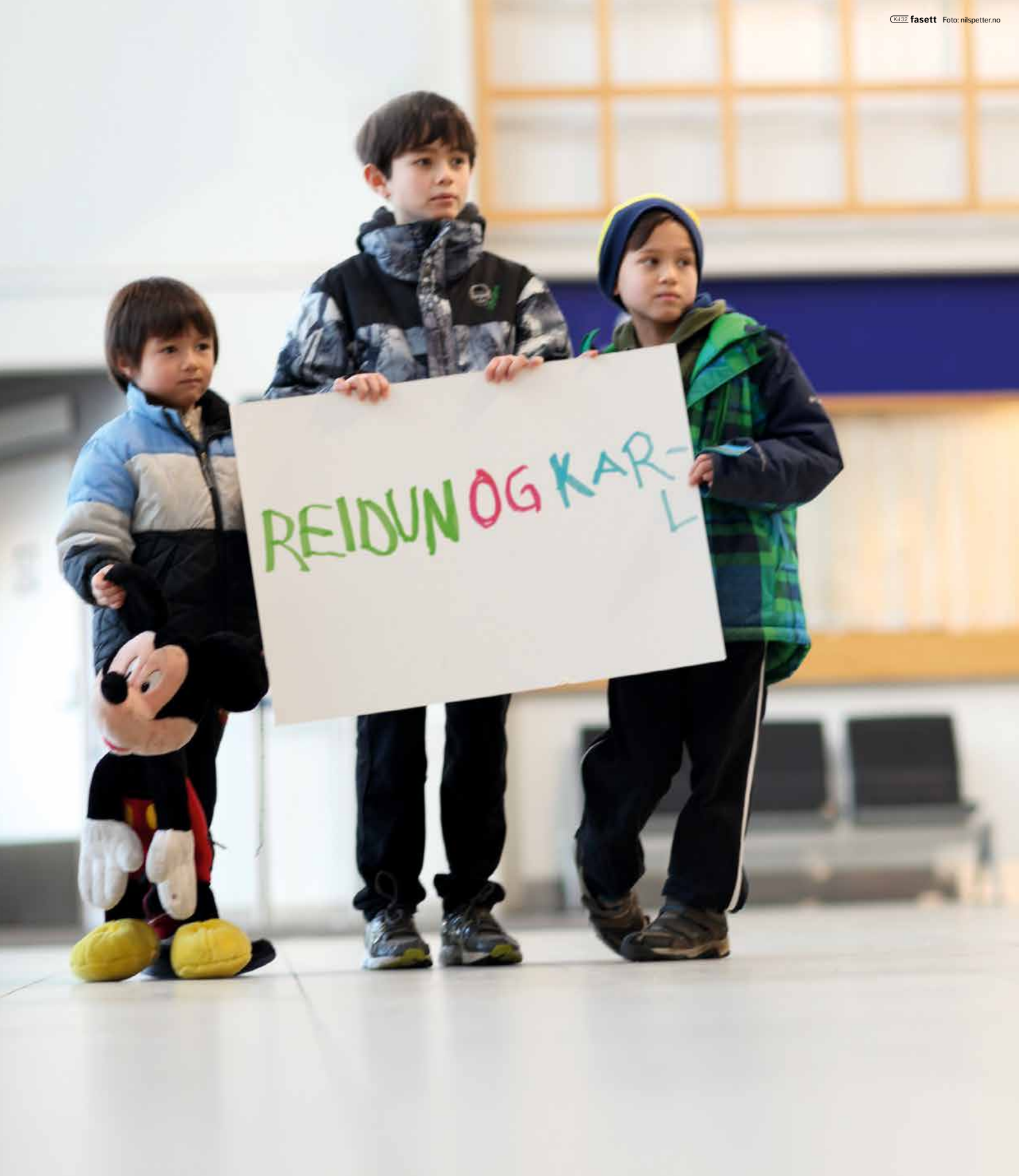


Konferansepakker med energipauser!

Hos oss ligger alt til rette for gode kurs- og konferanseopplevelser. Vi tilbyr lyse lokaler med store vindusflater, sjøutsikt, ren luft og en behagelig atmosfære.

SPA-HOTELL
VELVÆRE

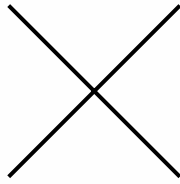
Hjelmeland Spa, tlf.: 48 05 06 00
www.spahotellvelvaere.no



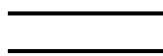
Takket være stadig flere direkte destinasjoner fra flyplassen vår er det lettere å starte høsten med en stikke-vekk-en-helg-reise for dere som har blitt "utfordret" av barn, svigermødre og -fedre, bamseklubber eller sommervær. Paris, London, København eller Barcelona – en weekend kan føles som en uke og vel så det. Både for dem som reiser og dem som blir igjen. Ingen grunn til dårlig samvittighet med andre ord. Snarere tvert i mot.



**KULTUR
PONDUS**



**NÆRINGS
VETT**



SUITE

Gang sunt strategisk næringsvett med kulturpondus.

*Legg til like deler konserthuskarma, inspirerende foredrag, merkevare-
profilering og orkesterplass i annen for både stor musikk og nettverksbygging
Summen av det hele er SSO Suite, et stykke som går opp
med fantastisk god lyd.*

MARKEDSFØRING

Medlemsskap gir helsides annonseplass i sesong-programmet, som hvert år trykkes opp i 7000 eksemplarer og ofte beholdes gjennom året av brukere. Med i pakken er også logopresentasjon på www.sso.no pluss eksponering i inngangspartier/monitorer i tillegg til en innrammet kunstplakat for offisielle SSO-ambassadører.

ABONNEMENT

Medlemsskap gir 2 frikort til fri benyttelse for SSO Hovedserien og tilsvarende for SSO Klassikerserien

EVENTS

4 offisielle samlinger i året med regionens fremste næringslivsaktører. Hver samling består av inspirerende foredrag og mingling med noe godt i glasset i VIP salongen. Deretter tar man plass i konserthussalen og kan senke skuldrene til fantastisk musikk.

VIP

Som suite medlem får man 100 VIP-billetter og ekstra-billetter til ulike konserter, samt mulighet for å ta med samarbeidspartnere på konsert og skape en helt spesiell ramme rundt opplevelsen.

Total pris 40 000,-.

*Konsertene hvor vi har kunnet
tilby billetter til kundene har vært
en stor suksess!*

MØBELGALLERIET



sso-suite.no

*Inspirerende samlinger med
håndplukkede foredragsholdere og
hyggelige støttespillere toppes med
flotte musikkopplevelser og anledning
til å traktere kunder og ansatte, i Nord-
Europas kanskje beste konserthus.*

NETPRINT



Heidi Kristina Jakobsen

direktør ved Stavangerregionens Europakontor

www.stavangerregion.no

66—67

NYTT FRA BRUSSEL

Aldring – en gylden mulighet for regionens næringsliv

Nylig ble Stavanger-regionen tatt opp i EUs innovasjonspartnerskap for aktiv og sunn aldring. Dette plasserer oss blant Europas fremste helseregioner og gir regionens aktører strategisk tilgang til kunnskap, nettverk og marked.

Greater Stavanger har i tett samarbeid med Stavangerregionens Europakontor og Universitetet i Stavanger utarbeidet søknaden med utgangspunkt i ordføreriinitiativet og regionale prosjekter innen helse og velferdsteknologi som *Smart Lyse*, der Stavanger og Randaberg er pilotkommuner, og samhandlingsprosjektet der Gjesdal, Time og Klepp inngår. Målet med deltakelsen er å hente hjem kunnskap og teknologi, samt å skape muligheter for regionens næringsliv.

Norge og resten av Europa eldes. Ansvarlige myndigheter jakter stadig på nye produkter og tjenester som bidrar til ressurseffektive og smarte helsesystem, og i Norge har blant annet samhandlingsreformen understreket behovet for nye løsninger. Parallelt fins et segment av kjøpesterke eldre som er villig til å bruke midler på selvhjelp og egen komfort.

Stavanger-regionen er godt rustet til å møte utfordringene knyttet til aldring og samtidig utnytte mulighetene dette bringer. Regionen er kommet langt på helse og velferdsteknologi, besitter bestillerkompetanse og offshorevirksomheten har introdusert telemedisin. At regionen i tillegg har en veletablert helseklynge der myndigheter, næringsliv og FoU-aktører inngår, gir et svært godt utgangspunkt.

Innovasjonspartnerskap er en ny arbeidsmetode lansert innenfor rammen av EUs vekststrategi *Europa 2020* der målet er smart grønn og inkluderende vekst – og innovasjon et nøkkelord. I tråd med dette, skal partnerskapene bidra til å løse samfunnsutfordringer ved å utvikle innovative produkter og tjenester som samtidig skaper vekst og sysselsetting.

EUs innovasjonspartnerskap for aktiv og sunn aldring fungerer som nettverk

og læringsplattform for helseaktører (myndigheter, næringsliv, FoU) og gir dessuten et fortrinn med henblikk på påvirkning av EUs politikk og programmer. Dette gjelder blant annet *Horisont 2020*, EUs nye forsknings- og innovasjonsprogram, der det er satt av hele 80 milliarder euro for den neste perioden (2014-2020). Stikkord er trippel heliks-samarbeid der FoU, offentlige og private aktører inngår – en samarbeidsform vi er gode på i Stavanger-regionen.

Alt ligger altså til rette for regionens aktører skal kunne dra nytte av deltakelse i innovasjonspartnerskapet på en måte som bidrar til at ansvarlige myndigheter gjøres i stand til å møte aldringsutfordringene mest mulig kostnadseffektivt samtidig som regionens næringsliv utvikles og stimuleres.



Du trenger ikke gjøre alle oppgavene selv

I Visma Services har vi fageksperter som kan bistå deg med kompetanse innen regnskap, lønn og økonomisk rådgivning.

For mer informasjon, ta kontakt med oss:

Stavanger - tlf.: 51 81 57 00 • **Bryne** - tlf.: 51 48 95 00 • **Egersund** - tlf.: 51 46 15 10



www.visma.no/services

 **VISMA**[®]



Deilig mat til små og store sammenkomster

Delikat og fristende mat i alle prisklasser

NYHET!

Vi drifter nå selskaps-
lokalene i Rosenkildehuset
og har gleden av å tilby selskaper
i flotte omgivelser midt i byen.

Kontakt oss for
et uforpliktende tilbud.
51 89 63 63 eller
post@dejavu.no

Vi tar
råvarene
på alvor

Déjà Vu delikatesser:

Lunsj // delikatesser // fingermat // møtemat // gourmetmat // tapas // overtidsmat

PULPIT // 2013

STAVANGER // 25. SEPTEMBER

"If a window of opportunity appears,
don't pull down the shade."

- Tom Peters

VELKOMMEN TIL PULPIT // 2013

Pulpit er den viktigste og største møteplassen for næringslivet i Stavanger-regionen. Pulpit symboliserer mye av det vi ønsker å formidle: Meningsytring, dialog, utsikt og vidsyn.

PULPIT SKAL SETTE DAGSORDEN
FOR DEN NÆRINGSPOLITISKE DEBATTEN
BÅDE REGIONALT OG NASJONALT.

SENTRALE SPØRSMÅL ER:

- Hvordan står det egentlig til med konkurransekraften, regionalt og nasjonalt?
- Går utviklingen i riktig eller gal retning?
- Hvor er truslene?
- Hvor er mulighetene?
- Hvordan vil Norge og regionen vår bli påvirket av den internasjonale økonomiske turbulensen og av konkurransen fra de fremvoksende økonomiene?

Mer info og påmelding på pulpit.no

PULPIT 2013 arrangeres av:



Samarbeidspartner:



08:00 **Registrering**

09:00 **Åpning av Pulpit 2013**

09:30 **A Long Shadow: The World Economy After the Financial Crisis**
Zanny Minton Beddoes, The Economist

10:20 **Norsk næringsliv – mister vi konkurransekraften?**
Trygve Hegnar, Kapital og Finansavisen

11:00 **Pause**

11:30 **Utsiktene for olje og vår region – soloppgang eller nedgang?**
Kyrre Martinus Knudsen, SpareBank 1 SR-Bank

11:55 **Engasjement som indre drivkraft**
Jan Fredrik Karlsen, Playroom

12:30 **Lunsj**

13:20 **Start**

13:40 **Verdibasert ledelse gjennom lidenskap, klokskap og litt galskap**
Agnes Berntsen, Strand Hotel Fevik

14:05 **Veien til en sterk vinnerkultur**
Nina Aasland, Naboen

14:30 **Visjonen til framtidens ledere**
Studenter ved UiS og BI

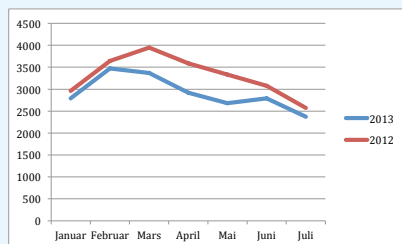
14:50 **Re-imagine your business, re-imagine your future**
Tom Peters, lederguru

16:20 **Sivert Høyem**

16:45 - 18:30 **// GET TOGETHER**

Vi avrunder Pulpit 2013 på konserthusets flotteste utsiktspunkt. Det serveres nydelig mat og drikke i en avslappet atmosfære.

Juli 2013
2372
ledige jobber



Det var 2372 ledige stillinger i Rogaland totalt ved inngangen til juli. Mens det hele våren har vært et litt kjøligere arbeidsmarked enn samme periode i 2012, kan det se ut til at trenden er i ferd med å utjevne seg.

juli.12 **juli.13**

Administrasjon	269	222
Bank, finans og eiendom	19	11
Forskning og utvikling	4	1
Helse og sosial	222	188
Hotell, restaurant, reiseliv	54	65
Bygg og anlegg	211	285
Industri og produksjon	39	36
Ingeniøryrker	251	140
Organisasjoner	8	12
IKT	143	102
Jordbruk og fiske	4	12
Konsulenter og frie yrker	14	16
Personlig tjenesteyting	39	49
Kunst og kultur	6	25
Media og informasjon	9	6
Offentlige forvaltning	35	36
Olje, gass og maritim	671	546
Renhold og renovasjon	13	10
Salg og markedsføring	65	78
Transport og logistikk	86	62
Undervisning	105	99
Varehandel	115	110
Økonomi og regnskap	103	142
Øvrige jobber	88	119
Totalt	2573	2372

Stavanger Rekrutteringsindeks utarbeides av Mosaic i samarbeid med søkemotorselskapet rubrikk.no, og presenteres hver måned i Rosenkilden. Indeksen utarbeides med bakgrunn i utlyste stillinger i annonser, på jobbportaler, hos arbeidsgivere og rekrutteringsselskaper sine hjemmesider – og viser hvor mange utlyste stillinger det er i Rogaland ved inngangen til hver måned.

De får hjulene til å gå rundt

Det bodde 67.000 polakker i Norge ved årsskiftet, og blant dem jobber 80 prosent av mennene innen bygg og anlegg. – Du kan trygt si at polske arbeidere sørger for at hjulene går rundt innen bygg- og anleggsbransjen, sier Stig Bredvei, administrerende direktør i Clockwork Bemanning.



Tekst og foto: Egil Hollund

I Stavanger-regionen er polske bygg- og anleggsarbeidere ekstra synlige på byggeplassene. Stor byggeaktivitet og ekstra lav arbeidsledighet gjør at bransjen her lokalt er helt avhengig av å importere arbeidskraft. Situasjonen bekreftes også av Næringsforeningens egen storbyundersøkelse, som viser at fagarbeidere er mangelvare.

– Jeg vil anslå at rundt 40 prosent av fagarbeiderne innen bygg og anlegg her i regionen kommer fra Polen, sier Bredvei.

Situasjonen forsterkes av at antallet nyutdannede norske fagarbeidere har vært nedadgående i mange år.

– Det utdannes rett og slett ikke nok folk her hjemme. Malerlinjer blir nedlagt på grunn av for få søkere og tallet på tømrere, forskalingssnekkere og jernbinder med fagbrev er på vei nedover. Til tross for at flere av disse yrkene er relativt godt betalt, er det kanskje for mye arbeid utendørs hele året til at mange nok unge søker seg til disse yrkene, sier Tomas Lien, som er daglig leder i Clockwork Bemanning i Stavanger.

LIK ARBEIDSKULTUR

Clockwork Bemanning startet sin virksomhet i Bergen i 2010 og etablerte seg i Stavanger i fjor. Totalt sysselsetter de 250 arbeidstakere fra Polen, som leies ut

til entreprenørselskapene og byggmestere – gjerne på større byggeprosjekter.

– Hvorfor rekrutteres det hovedsakelig fra Polen, selv om arbeidsledigheten er minst like høy i en rekke andre europeiske land?

– Jeg tror det handler om flere ting. For det første har det jobbet polakker i Norge siden jordbærplukkerne begynte å komme på slutten av 80-tallet. De har god kjennskap til Norge og det har etter hvert blitt et stort polsk miljø i byene. Det gjør at mange fra Polen ønsker å komme hit, sier Bredvei.

Han fortsetter:

– I tillegg opplever jeg at arbeidskulturen er ganske lik. De finner seg godt til rette på arbeidsplassene her.

I tillegg handler det om språk.

– Når ikke alle kan engelsk like godt, er det en fordel at det ikke er for mange ulike språk. Derfor rekrutterer vi kun fra Polen. Da er det et stort miljø på byggeplassene som snakker polsk, sier Lien.

STRENGERE KRAV

Men selv om det er mange fra Polen som ønsker å jobbe i Norge, betyr ikke det at rekruttering av fagfolk er like enkelt.

– Annonserer vi, risikerer vi å få hundrevis av søkere over natten. Men det er vanskelig å finne fram til dem med de riktige kvalifikasjonene. Vi vil helst ha tak i dem som snakker godt engelsk og som gjerne har internasjonal erfaring fra tidligere, i tillegg til at de må ha kvalifikasjonene i orden, sier Bredvei.



Clockwork Bemanning har rundt 40 prosent tømrere, rundt 40 prosent betongarbeidere – mens de siste 20 prosenten er rørleggere, installatører og elektrikere.

Både Bredvei og Lien er opptatt av ordnede forhold i bransjen, noe de tror alle tjener på i lengden.

- De store seriøse aktørene stiller strengere og strengere krav til dokumentasjon av alle forhold. Bare i løpet av de tre årene vi har vært aktive, har vi

merket at fokuset har endret seg mye, sier Bredvei.

Ikke minst har også vikarbyrådirektivet, som skal garantere lik lønn mellom innleide og fast ansatte, gjort sitt til at det er vanskeligere å komme unna for useriøse aktører.

- Selv om vi fortsatt opplever skrekkeksempler, er det generelle bildet i endring. Det viser seg også ofte at billigst mulig arbeidskraft ikke alltid er det mest lønnsomme. Kvalitet og evnen til

Terje Øgreid fra Tunge AS i prat med Tomas Lien og Stig Bredvei i Clockwork Bemanning. Bemanningsselskapet har 250 arbeidere fra Polen i aksjon på byggeplasser i Stavanger og Bergen.

å levere innen tidsfristene kan bety like mye til sjuende og sist, påpeker Bredvei.

Det kan synes som han har rett. I alle fall er han og Clockwork Bemanning på jakt etter 100 nye fagfolk som de kan leie ut til bygg- og anleggsbransjen på Vestlandet.

Lokal tilstedeværelse – global aktør

Vår lokale konsulent kan være din partner internasjonalt via våre 70 kontorer i 24 land

www.mercuriurval.no **Mercuri Urval**
Board & Executive

Mosaïque ble etablert i 2001 og har vokst til å bli en av de største aktørene innen headhunting. Vi rekrutterer for det meste til olje- og gassbransjen, IT og stillinger relatert til salg og markedsføring.

Våre tjenester varierer fra direkte søk og headhunting av ledere og mellomledere, til bistand i rekrutteringen av fagspesialister og juniorpersonell.



VI FINNER kandidatene du leter etter



Mosaïque har vokst til å bli den største aktøren innen headhunting i Stavanger-regionen. Med 13 ansatte i Stavanger og nyetablert Oslo-kontor er vi en betydelig aktør innen vårt område.

Det som kjennetegner de ansatte i Mosaïque er at vi har alle lang og god kjennskap til markedene vi jobber mot - HR, IT, O&G, engineering og ledelse.

I dagens marked er det en utfordring å finne nye medarbeidere. Det er ikke bare å finne en person med de rette kvalifikasjonene, vedkommende skal også være riktig motivert og virkelig ha lyst på jobben. Vi har lyktes i et vanskelig marked. Fornøyde kunder og fornøyde kandidater er et bevis på det!

MOSAÏQUE

Headhunting

STAVANGER: Verkgaten 62, 4013 Stavanger. Telefon 5185 4160
OSLO: Drammensveien 82C, 0271 Oslo. Telefon 918 28 307
E-mail: info@mosaique.no • www.mosaique.no



Arne Beyer
Seniorkonsulent
i Karabin

Arne Beyer er ansatt som seniorkonsulent i Karabin. Han har solid bakgrunn fra rådgiving for ledergrupper og prosjektledelse innen olje- og gasssektoren. Erfaring som linjeleder innen olje og gass servicesektor.

Erfaring fra gründer og næringsutvikling gjennom e-commerce og mediaproduksjon. Kommersiell og praktisk erfaring fra shippingindustrien.



Geir Piel
Avdelingsleder
bedriftshelse-
tjeneste i Raft-
klinikken

Geir Piel er nyansatt avdelingsleder BHT ved Raft-klinikken. Han kommer fra Kelly Services Stavanger, der han har rekruttert ledere og spesialister i faste stillinger i Stavanger-regionen.

Han har tidligere vært

med på å starte prosjektet SMS Rogaland i samarbeid med blant annet NAV Rogaland, Attende, UiS og BI Stavanger. Han har bred erfaring med attføringsarbeid og flere års erfaring fra reiselivsbransjen. Han har bachelor i ledelse og administrasjon fra UiS og videreutdanning i karriereveiledning, supported employment, HMS-ledelse og arbeidsrett.



Siv Anfinnsen
Dokument
Controller i
Depro

Siv Anfinnsen er ansatt som Dokument Controller i Depro AS fra 21. mai. Hun kommer fra Talisman Norge.



Arne Tårup
Avdelingsleder i
Basale

Arne Tårup er ansatt som avdelingsleder for Basale AS i Stavanger. Tårup kommer fra Sparebanken Vest der han siden 2007 har jobbet i bankens næringslivsavdeling i Stavanger. Basale AS ble etablert i 1990 og er et av Norges

største frittstående selskaper innen forvaltning og utvikling av næringsseiendom. Selskapet driver med teknisk og administrativ forvaltning og er et tverrfaglig kompetansehus innen eiendomsrelaterte tjenester mot næringsseiendom. Avdelingen i Stavanger holder til på Åsen og har i overkant av 20 ansatte.



Per Oscar Knudsen
Daglig
leder i IKM
Consultants

Per Oscar Knudsen er ansatt som daglig leder i IKM Consultants. Han kommer fra tilsvarende stilling i Norwegian Petroleum Consultants AS (NPC). Knudsen har også hatt ulike lederroller i Fabricom GDF og

har lang erfaring fra olje- og gassindustrien.



Anne Metten Fjeld
Regionleder
i IKM
Consultants

Anne Metten Fjeld er ansatt som regionleder i IKM Consultants ved hovedkontoret på Sola. Fjeld har over 20 års erfaring fra vikar- og konsulentbransjen. Hennes hovedfokus har de siste årene vært innen subsea- og pipelinedisipliner, blant annet fra RC Consultants og Poseidon Consulting der hun har jobbet de siste ni årene.



Linn Martinsen Leek
Ressurs-
ansvarlig i IKM
Consultants

Linn Martinsen Leek startet som ressursansvarlig i IKM Consultants på hovedkontoret på Sola 4. juni. Hun har en bachelorgrad i personaladministrasjon og ledelse fra Universitetet i Stavanger. De tre siste årene har Leek jobbet som kundeansvarlig/rådgiver i Xtra personell, med hovedfokus på merkantile disipliner. Hun har også tidligere erfaring fra salgs- og servicebransjen.



Henning Romvig
Seniorutvikler i
EG NaviCom

Henning Romvig er ansatt som seniorutvikler på Microsoft Dynamics AX ved EG NaviCom sitt hovedkontor i Sandnes. Han kommer fra søsterbedriften EG Retail. Romvig er utdannet IT-ingeniør og har 15 års erfaring som utvikler i IT-bransjen. Hos sin tidligere arbeidsgiver, Hands/Advania, var han blant annet utviklingsansvarlig for både håndterminal-, logistikk- og flere kundeløsninger. Han har jobbet med Microsoft Dynamics AX fra og med AX 3.0 til AX 2012 og kjenner alle modulene. I EG NaviCom inngår Romvig i leveringsgruppa, og han er en viktig ressurs i utviklingen av EG-konsernet sin Microsoft Dynamics AX 2012 bransjeløsning for bygg- og anlegg.



Metteliva Sofia Henningsen
Rådgiver i
Vju Brand
& Business
Innovation

Vju har ansatt Metteliva Henningsen som rådgiver innen brand & business innovation. Metteliva er dansk og utdannet innen kommunikasjon og økonomi fra Roskilde Universitet med spesialisering innenfor konsept- og forretningsutvikling, branding og live events. Jobbmessig har hun bakgrunn fra Aller Media i København og Startup Company i New York. De siste fire årene har hun drevet med fasilitering av kreative prosesser, og utviklet workshops og events gjennom eget selskap. Her har hun blant andre hatt Det Kongelige Danske Hoff, Novozymes, Novo Nordisk, København Byråd og København Universitet som kunder.

BUSINESS CENTRE

STAVANGER CITY



AD. MOMENT Foto: Fredrik Ringe

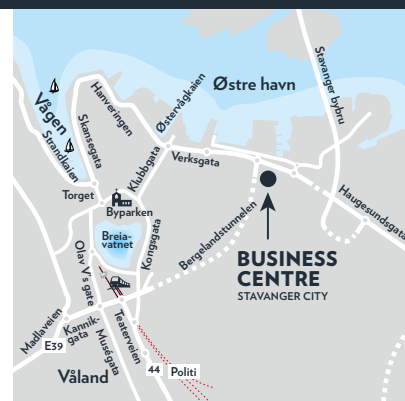
ATTRAKTIVT KONTORFELLESSKAP I STAVANGER SENTRUM

ALT KLART FOR BUSINESS!

PREMIUM STANDARD
OG PLUSS-
FASILITETER

Nå kan din virksomhet sikre seg ny forretningsadresse sentralt i Stavanger. Vi har renover og utvidet i Reidar Berges gate 9 (tidligere Verksgaten 62). De tiltalende lokalene har alt din bedrift trenger for å gjøre business. Vi tilbyr større og mindre kontorenheter, og tilpasser arealer etter leietakers behov. Allerede i dag har flere enn 20 bedrifter kontorlokaler i Business Centre Stavanger City. Nå har vi plass til flere!

Ta kontakt i dag for mer informasjon: Merethe Svensen, markeds konsulent
Tlf: 51 85 40 19 / 948 88 908 E-post: ms@ogreid.no



www.ogreid.no

Business Centre Stavanger City, Reidar Berges gate 9, Stavanger



Veslemøy Holt
Grafisk
designer i
Vju Brand
& Business
Innovation.

Vju har ansatt Veslemøy Holt som grafisk designer. Holt har bakgrunn fra Kitchen og Saatchi & Saatchi i Oslo og har jobbet med kunder som Norwegian, Rimi, Miljøverndepartementet og Husfliden. De siste

årene har hun vært hovedlærer i visuell kommunikasjon ved Norges Kreative Fagskole der hun blant annet har ledet den internasjonale reklamekonkurransen Best YET, hatt workshops med kjente illustratører som Jon Burgerman og vært veileder for studentmagasinet Eksponer. Holt er også styreleder i Grafill Stavanger. Hun begynner i Vju 1. september.



Hege Hovland Skauby
Markeds- og
salgsansvarlig i
Ostehuset AS

Hege Hovland Skauby er ansatt som markeds- og salgsansvarlig i Ostehuset AS. Hovedansvaret til Skauby vil blant annet være kommunikasjonskanalene til Ostehuset, der SoMe vil være en av

de viktigste kanalene. Hun startet opp 1. mai, og kommer fra stillingen som prosjektleder ved Handelshøyskolen BI. Skauby har blant annet jobbet som markedsansvarlig i Antenor og kommunikasjonsforvalter i Sandnes Sparebank.

Raskt på plass!

Relocation assisterer virksomheter over hele landet med å integrere internasjonale medarbeidere.

Vi ordner med oppholdstillatelse, bolig og nødvendige formaliteter, slik at dine nyansatte kan konsentrere seg om jobben.

Relocation er ISO-sertifisert, har bred kompetanse og skreddersyr løsninger for hver enkelt kunde.



www.relocation.no



Rosenkilden distribueres til private og offentlige virksomheter i Stavanger, Sandnes, Sola, Randaberg, Jæren, Dalane og Ryfylke.

Priser 2013: (størrelser angitt med BxH)

Helside: (utfallende) 210x297 mm, 186x270 Kr. 18.000.-

Halvside: 186x134 mm (ligg) Kr. 10.600.-

Kvartside: 186x65 mm (ligg) Kr. 5.800.-

Innstikk: pris etter avtale. Fem prosent rabatt for medlemmer.

For mer informasjon kontakt:

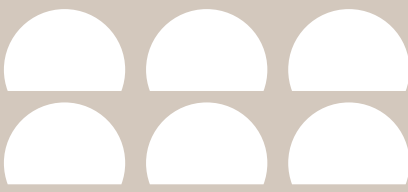
Ketil André Christiansen på telefon: 51 51 08 85 eller e-post: christiansen@stavanger-chamber.no

Frist for innlevering av materiell for neste nummer er 17. august.

Annonsepriser og materiellfrister se: www.rosenkilden.no

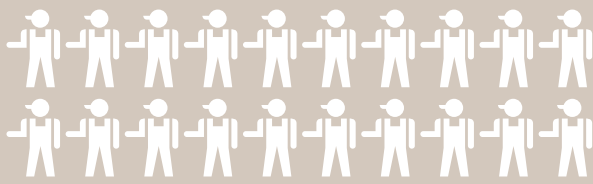
Trykk: Kai Hansen Trykkeri AS

2012

5 750 TUNNELMETER 

Omsetningen i 2012 ble 24 % større enn i 2011

4 105 000 000

 973 ANSATTE

 334 BOLIGER

KONTORER I 10 BYER

12.12.2012 BLE KRUSE SMITH CERTIFISERT I HENHOLD TIL **ISO 9001**

kruse-smith.no